Ausbreitungstendenz bei Preisfestsetzungen als Problem der Wirtschaftsordnung

Inaugural-Dissertation

zur

Erlangung der staatswissenschaftlichen Doktorwürde

genehmigt

von der Rechts- und Staatswissenschaftlichen Fakultät
der Friedrich-Wilhelms-Universität zu Berlin

Vorgelegt von

Manfred Paul
Gerichtsreferendar aus Berlin

Tag der mündlichen Prüfung: 28. Oktober 1936
Tag der Promotion: 26. Oktober 1939

Berlin 1939

Druck: Graphisches Institut Paul Funk,
Berlin SW 68, Friedrichstr. 231

J 45

Dekan: Professor Dr. Hans Weigmann
Referent: Professor Dr. Constantin von Dietze
Korreferent: Professor Dr. Jens Jessen

R. UNIV.
BIBLIOTHEEK
LEIDEN

Inhalt.

Seite

Vorbemerkung 7

Einleitung: Die Preisfestsetzung im Wandel des geschichtlichen Geschehens 9

1. Teil: Preisbindung als Problem der Preistheorie 15

1. Abschnitt: Ausbreitungstendenz bei Preisfestsetzungen als Folge der Preiszusammenhänge 15

Kapitel I: Preisfestsetzung als Gleichgewichtsproblem 15

1. Die Preisfestsetzung im Preisbildungsablauf 15
2. Die Umgrenzung des Preisgleichgewichts 18
3. Der Erkenntniswert der mathematischen Gleichgewichtstheorie für die Preisbildung 22

Kapitel II: Die Preisinterdependenz und ihre Bestimmtheit durch die Elastizität von Angebot und Nachfrage 27

1. Die Interdependenz der Preise als Wirkungsbereich von Preisfestsetzungen 27
2. Die Bestimmtheit der Auswirkungen von Preisfestsetzungen durch die Funktionen von Angebot und Nachfrage 30

Kapitel III: Die Wirtschaftsstruktur in ihrer Bedeutung für die Preisfunktionen 34

1. Die Änderung der Angebotsfunktionen durch Großbetrieb und Monopol 34
2. Die Folgen der Umkehrung der Angebotselastizität für die Konkurrenzwirtschaft 36

2. Abschnitt: Der Zusammenhang der Preise auf den verschiedenen Märkten als Maßstab für die Ausbreitungstendenz bei Preisfestsetzungen 38

Kapitel IV: Die Auswirkungen einer Preisänderung auf den Markt 38

Kapitel V: Die Auswirkungen von Konsumgüterpreisänderungen.. 41

1. Im Verhältnis zwischen den Konsumgütermärkten 41
2. Gegenüber den Produktionsmittelmärkten 43

Kapitel VI: Der Preiszusammenhang zwischen den Produktionsfaktoren 44

Kapitel VII: Die Bedeutung von Produktionsmittelpreisänderungen 47

1. Zins- und Lohnänderungen 47
2. Der Einfluß von Zins- und Lohnveränderungen auf den Konjunkturablauf 52

Seite

2. Teil: Die Preisbindung als Mittel der Wirtschaftspolitik.... 55

Kapitel VIII: Problemabgrenzung 55

Kapitel IX: Die Formen der Preisbindung 59

1. Die Bedeutung einer Bindung der Elemente der Konsumgüterpreise 59
2. Festpreise, Höchst- und Mindestpreise 61
3. Richtpreise 63

Kapitel X: Die Bemessungsgrundlagen für Preisregulierungen 63

1. Preisbemessung bei Regulierung des Preisniveaus 64
2. Preisbemessung bei Gestaltung des Preisgefüges 65

Kapitel XI: Die Vorteilhaftigkeit einer mittelbaren Preisregelung durch Marktordnung 69

Kapitel XII: Preisbindung durch privatwirtschaftliche Monopolverbände 72

1. Die Preispolitik der Kartelle 72
   a) Ziel und Wesen der Kartellpreisbindung 72
   b) Die Erweiterung der Preisbindung zur Produktions- und Marktregelung 74
   c) Kartelle und öffentlicher Preiseingriff 76
2. Die Lohnpolitik der Gewerkschaften 79
   a) Die Ziele der Lohnpolitik 79
   b) Öffentlicher Preiseingriff gegenüber Monopollöhnen ... 80

Kapitel XIII: Öffentliche Preisregelung auf den Warenmärkten 81

1. Die Höchstpreispolitik im Weltkriege 81
   a) Der Charakter der Höchstpreise vom Standpunkt der Taxpreistheorie 81
   b) Die Ausbreitungstendenz bei der Höchstpreispolitik 82
      aa) Die Auswirkungen der Veränderung des Preisgefüges 83
      bb) Auswirkungen der Niedrighaltung des Preisniveaus.. 86
      cc) Unterstützung des Höchstpreissystems durch zwangsregulierende Marktordnung 87
   c) Die allgemeinen Auswirkungen der Höchstpreispolitik auf Produktion und Bedarfsdeckung 90
   d) Die Zweckmäßigkeit der Höchstpreispolitik 91
   e) Die Möglichkeiten einer Umgehung der Höchstpreispolitik durch andere Maßnahmen 93
2. Die Gewinnbeschränkung nach der Preistreibereiverordnung 94
   a) Ihre Fragwürdigkeit 94
   b) Die Nachprüfung der Einhaltung der Gewinnbeschränkung 95
3. Die Subventionierung von Produzenten in der Nachkriegszeit 97
4. Die Preissenkungsaktionen in der Nachkriegszeit 98
   a) Die Preissenkungsaktionen 1924/25 98
   b) Die Deflationspolitik 1930/32 99

Seite

Kapitel XIV: Preisregelung innerhalb der nationalsozialistischen Wirtschaftsordnung 100

1. Der Wandel der Staatsidee in seiner Bedeutung für die Frage einer obrigkeitlichen Regelung der Preisbildung 100
2. Die Preispolitik gegenüber den gewerblichen Märkten 102
   a) Das Ziel einer Auflockerung der gewerblichen Preisbildung 102
   b) Die Notwendigkeit der Preisstabilität bis zum Erreichen der wirtschaftlichen Vollbeschäftigung 103
3. Die Festpreispolitik innerhalb des Reichsnährstandes 106
4. Die Frage einer Ausbreitung des Festpreissystems von den Agrarmärkten auf die Gebiete der gewerblichen Produktion 110

Kapitel XV: Öffentliche Preisregelung auf dem Gebiete des Währungswesens 112

1. Steuerung des Geld- und Kapitalmarktes durch Diskontfestsetzung 112
2. Die Festsetzung des Außenwertes der Geldeinheit 115

Kapitel XVI: Die Allgemeingültigkeit der empirisch begründeten Erkenntnisse der Preisbindungstheorie und die Grenzen ihrer praktischen Anwendbarkeit 117

Literaturverzeichnis 119

Digitized by the Internet Archive
in 2026

https://archive.org/details/IA41550804_0203

Vorbemerkung.

Durch die Politik der Festpreise und der Preisüberwachung, welche von der nationalsozialistischen Staatsführung betrieben wird, ist das Problem der Preisfestsetzung heute von besonderem Interesse. Die Mißerfolge, die sich früher bei Preisfestsetzungen häufig ergeben haben, legen die Frage nahe, weshalb Preisfestsetzungen problematisch sind, und unter welchen Voraussetzungen sich mit diesem Mittel ein erstrebtes Ziel auf dem Gebiet der Wirtschaftspolitik erreichen läßt. Es ist offensichtlich, daß diese Frage nur in Verbindung mit der Preistheorie beantwortet werden kann, denn die Preisfestsetzungen bezwecken ja, über die Funktionen des Preises bestimmte Wirkungen zu erzielen.

Es ist die Aufgabe des ersten Teils dieser Arbeit, an Hand der theoretischen Preiszusammenhänge allgemein die möglichen Auswirkungen von Preisfestsetzungen auf den verschiedenen Gebieten des Wirtschaftsablaufs aufzuzeigen; denn die Notwendigkeit der Preiszusammenhänge verschafft sich gerade auch bei Preisfestsetzungen Geltung und kann zu unerwarteten Folgen führen. Es handelt sich dabei um die Erscheinung, die im Thema als Ausbreitungstendenz bezeichnet wird. Da es sich um eine preistheoretische Problemstellung handelt, ist die Preis*bildung* der Gegenstand der Untersuchung, und Veränderungen der *monetären* Grundlagen des Preiswesens interessieren erst in zweiter Linie.

Im zweiten Teil sollen Preisfestsetzungen auf verschiedenen Gebieten unter Zugrundelegung historischer Erfahrungen behandelt werden. Dabei sind insbesondere die preispolitischen Erfahrungen aus neuerer Zeit einer Würdigung zu unterziehen, um auf Grund dessen die Aufgaben hervorzuheben, welche sich die Preispolitik im heutigen Deutschland stellt.

Die Arbeit wurde im Oktober 1936 abgeschlossen, die Drucklegung konnte jedoch infolge besonderer Umstände erst im Herbst 1939 erfolgen, so daß die in der Zwischenzeit erschienene Literatur, welche die neueste Entwicklung behandelt, von Ausnahmen abgesehen, keine Berücksichtigung mehr gefunden hat.

Berlin, $\frac{\text{im Oktober 1936}}{\text{im Juli 1939.}}$

Einleitung: Die Preisfestsetzung im Wandel des geschichtlichen Geschehens.

Preisfestsetzungen finden sich in der Geschichte äußerst häufig, und zwar unter den verschiedensten Verhältnissen, mit den verschiedensten Zielen und Erfolgen. Als Objekt der Preisfestsetzung kamen neben Verbrauchsgütern vor allem die Löhne[1]) und der Zinsfuß[2]) in Betracht. Wir haben Preisfestsetzungen in der Geschichte der alten Kulturen, in Babylonien, China[3]), Indien, Rom usw. und vor allem in der Stadtgeschichte des alten Deutschen Reiches[4]). Der Grund dieser Maßnahmen war meist der, daß man die Verbraucher vor Teuerung infolge einer vorübergehenden oder länger anhaltenden Warenknappheit, zu der sich meist eine inflationistische Entwicklung gesellte[5]), schützen wollte. Soziale Gesichtspunkte standen naturgemäß im Vordergrund. Eine wirkliche Änderung der Wirtschaftslage wurde mit Preisfestsetzungen, die als Ausnahmezustand gedacht waren, naturgemäß nicht erstrebt. Zum Teil handelt es sich auch um Preisfestsetzungen, mit denen systematisch der Tauschwert der einzelnen wirtschaftlichen Leistungen mit dem Ziele gerechter Einkommensverteilung in bestimmten Grenzen festgelegt werden sollte (z. B. die Diokletianische Taxordnung vom Jahre 301 mit etwa 180 Preis- und Lohnregelungen[6]). In der abendländischen Geschichte finden wir schon unter Karl dem Großen eine Bekämpfung des spekulativen Zwischenhandels, wo der Spekulationsgewinn als „turpe lucrum" bezeichnet wird[7]).

Während des ganzen Mittelalters bis weit in die Epoche des Kapitalismus hinein sind die Preistaxen ein untrennbarer Bestandteil

---

[1]) Siehe Kelter, Geschichte der obrigkeitlichen Preisregelung, S. 91 ff.

[2]) Braun, Theorie der staatlichen Wirtschaftspolitik, S. 148: „Versuche zur Fixierung des Zinsfußes finden sich auch in jenen Zeiten, in denen Festsetzung eines ‚gerechten' Preises anderer Waren nicht mehr an der Tagesordnung war."

[3]) In China Höchstpreise im 11. Jh.! (Stern, Der Höchstpreis, S. 104.)

[4]) Kelter, a. a. O., S. 11 ff.

[5]) Mises, Theorie der Preistaxen, S. 1059.

[6]) Kelter, a. a. O., S. 4, und Bücher, Die Diokletianische Taxordnung, S. 185. — Für Überschreitung der dort verfügten Höchstpreise war Todesstrafe angedroht, siehe Mommsen, Römisches Strafrecht, Leipzig 1899, S. 853 (Stern, Der Preisschutz der Markenartikelindustrie, S. 36).

[7]) Kelter, a. a. O., S. 8.

der städtischen Wirtschaftsverfassung gewesen. Dies gilt insbesondere auch für das Deutsche Reich. Der Zunftzwang und die damit begründete Machtstellung der Innungen ließen die Bürger eine monopolistische Ausbeutung befürchten. Die städtische Obrigkeit sah sich daher veranlaßt, die Bürgerschaft gegen ein Überhandnehmen der Machtstellung der Zünfte zu schützen. In einzelnen Stadtrechten finden sich Bestimmungen, wonach z. B. Innungsmitglieder Rohstoffe erst nach den Bürgern kaufen durften oder ihnen verboten war, die Bürger zu überbieten. Nach anderen wurde die Güte der verwandten Produkte beaufsichtigt, teilweise durften Waren nur von bestimmten Stellen aus, den sog. Bänken, verkauft werden, um so einen Vergleich der Waren zu ermöglichen[8]).

Es wird daran klar, daß zunächst eine unmittelbare Marktordnung versucht wurde. Zu der Festsetzung von Preistaxen schritt man deshalb, weil die erwähnten Beschränkungen allein ihren Zweck nicht mehr erreichten, als die Zünfte in ihrer Selbständigkeit erstarkten und ihre Organisation nach innen und außen allein regelten. Mit Maßnahmen wie Verlängerung der Lehrlings- und Gesellenzeit wollten die Zünfte ihre Mitgliederzahl beschränken und ihre wirtschaftliche Stellung verbessern. Es entfiel so die Möglichkeit, durch Suspendierung des Zunftzwangs zum mindesten eine Zeitlang die freie Konkurrenz wieder herzustellen, die ohnehin unter den damaligen engeren Verhältnissen nur eine beschränkte sein konnte[9]). Die Preistaxen waren demnach das *Gegenstück* der den Zünften amtlich eingeräumten Monopolstellung, auf Grund deren diese sonst einseitig Preise und Löhne hätten bestimmen können[10]). Die Taxordnungen hatten den Zweck, durch Festlegung der Verdienstspannen für Händler und Handwerker die Konsumenten vor der Erhebung des höheren Monopolpreises zu bewahren[11]). Die von der Stadtbehörde erlassenen Taxen bestimmten entweder den Verkaufspreis für gewisse Waren, oder sie setzten unter Rücksichtnahme auf die Kosten die Höhe des Verdienstes fest („gleitende Taxen"). Wenn auch die älteren Taxen sich zunächst auf die wichtigsten Lebensmittel bezogen (Brot- und Fleischtaxen), so entstanden doch später, vor allem im 17. und 18. Jh., gleiche Taxen für die meisten Gewerbe, wobei neben den Warentaxen insbesondere auch Lohntaxen Bedeutung gewannen[12]). Hinsichtlich der guten Erfolge des Taxsystems, das sich durch Jahrhunderte bewährt

---

[8]) Vgl. hierzu und zum folgenden: Rohrscheid, Geschichte der Preistaxen, S. 1062 ff.

[9]) Die Monopolverleihungen an die Zünfte waren überhaupt zu dem Zwecke erfolgt, die ungenügende Bedarfsdeckung der anwachsenden städtischen Bevölkerung zu fördern (Stern, Der Preisschutz, S. 37).

[10]) Vgl. Stern, Der Preisschutz, S. 37.

[11]) Vleugels, Theorie der gebundenen Preisbildung, S. 139.

[12]) Rohrscheid, a. a. O., S. 1063.

hat, muß neben den besonderen sich aus der Zunftverfassung ergebenden Aufgaben beachtet werden, daß die Taxordnungen nicht schematisch für unbestimmte Dauer erlassen wurden. Eine ständige Bindung an eine feste Höhe der Taxe wurde nur bei den wichtigsten Lebensmitteln angestrebt. Auch dort aber waren die „Taxen" im allgemeinen keine Festpreise, sondern ihre Höhe war von vornherein auf bestimmte Gestehungskosten, beim Brot z. B. den Roggen- oder Weizenpreis, abgestellt. Im übrigen wurden die Taxen je nachdem alle Vierteljahre, Monate oder Wochen erneuert[13]). Dabei wurden die Preise unter Berücksichtigung der Interessen aller Beteiligten genau kalkuliert und durch Vorschriften über Menge und noch später auch über die Güte (Gewichts- und Qualitätstaxen) ergänzt, deren Einhaltung teilweise durch Beamte, wie Brotschätzer usw., kontrolliert wurde. Die Dauerhaftigkeit dieses Taxsystems beruhte also auf der engen Fühlungnahme mit den Marktverhältnissen. Infolge der soliden Handhabung der obrigkeitlichen Preisregelung bis ins 18. Jh. hinein ist bis dahin die Zweckmäßigkeit der öffentlichen Preisbestimmung nicht in Zweifel gezogen worden. Erst um die Wende zum 19. Jh. erfolgte ein Umschwung in der Wertschätzung der Taxen. Die individualistische Naturlehre der anbrechenden liberalen Epoche verurteilte sie unter Hinweis auf die Unmöglichkeit einer exakten Erfassung der einzelnen Kostenfaktoren[14]). Da man nach dem Wegfall der Zünfte mit zunehmender Gewerbefreiheit an die Durchsetzung des Prinzips der freien Konkurrenz glaubte, war man von einer freien Preisbildung nach dem Kostenprinzip überzeugt und hielt obrigkeitliche Preissetzungen für überflüssig und produktionshemmend[15]). Dementsprechend war das 19. Jh. beherrscht von dem Gedanken einer „automatischen" Regelung des Wirtschaftslebens durch den Mechanismus der freien Preisbildung[16]). So ist in der Reichsgewerbeordnung von 1869[17]) die Unzulässigkeit der Taxen als Regel festgesetzt worden. Taxen sollten nur für besondere Fälle beibehalten werden, in denen

---

[13]) Siehe Rohrscheid, a. a. O., S. 1063.

[14]) Schmoller, Grundriß der allgemeinen Volkswirtschaftslehre, Bd. II, S. 126 ff.

[15]) Charakteristisch hierfür ist die preußische Regierungsinstruktion vom 26. 12. 1808, wo in § 50 der Meinung Ausdruck gegeben wird, daß bei Gewerbefreiheit die Interessen der Konsumenten durch die Konkurrenz geschützt seien (Stern, Der Preisschutz, S. 39).

[16]) Erst das 20. Jh. brachte wieder Forderungen nach staatlich festzusetzenden Minimallöhnen (Braun, a. a. O., S. 149).

[17]) Die RGO. beendete eine Entwicklung, die in Preußen begonnen hatte mit dem Edikt vom 9. 10. 1807 „den erleichterten Besitz und den freien Gebrauch des Grundeigentums sowie die persönlichen Verhältnisse der Landbewohner betreffend" und mit der Städteordnung vom 19. 11. 1808, welche die Aufhebung des Zunftzwangs brachte.

das Prinzip der Gewerbefreiheit nicht schrankenlos durchgeführt wurde, dann aber als Höchstpreise und nicht als Festpreise[18]).

Die Erfahrungen, die mit staatlicher Preisregulierung in neuerer Zeit meist gemacht worden sind — bereits in der französischen Revolution, dann in der Hauptsache im Weltkriege und in der Nachkriegszeit, besonders in Deutschland und Rußland —, scheinen allerdings geeignet, der Auffassung der liberalen Theorie recht zu geben. Die jeweils herrschende Warenknappheit wurde durch die öffentliche Preisregelung nur verschlimmert. Damit aber läßt sich das Problem nicht abtun, denn trotzdem stehen, bedingt durch die deutsche wirtschaftliche Not, die Bestrebungen nach Bindung der Preise in der einen oder anderen Form in der Nachkriegszeit im Vordergrund des Interesses. Es besteht eine unverkennbare Neigung des Staates, durch unmittelbare Einflußnahme auf die Preisgestaltung wirtschaftlicher Schwierigkeiten Herr zu werden. Hierzu mag auch die Bedeutung anregen, die dem Preisniveau von den monetären Konjunkturtheorien für das Produktions- und Tauschvolumen beigemessen wird[19]).

Die deutsche Preispolitik in dem ersten halben Jahrzehnt nach dem Kriege galt einem langsamen Abbau des Höchstpreissystems und der Bewirtschaftung. Noch im Jahre 1923 aber erfolgte im Rahmen einer Mantelverordnung vom 13. 7. 1923 neben der sog. Preistreibereiverordnung, welche noch in weitem Umfange die Festsetzung von Höchstpreisen vorsah, der Erlaß mehrerer Verordnungen, welche die Möglichkeit boten, die Handels- und Gewerbefreiheit im Interesse der Versorgung der Bevölkerung mit lebenswichtigen Gütern in einschneidender Weise einzuschränken[20]). Es konnten danach Gegenstände des täglichen Bedarfs auch enteignet werden. Erst in den späteren Jahren, die zu der wirtschaftlichen Scheinblüte von 1928/29 führten, verblieb der Preisgestaltung vorübergehend freier Lauf. Diese Entwicklung bezeugt, wie schwer sich das Element des staatlichen Eingriffs aus dem Wirtschaftsablauf wieder entfernen läßt, wenn es erst einmal Eingang gefunden hat[21]). Es muß allerdings berücksichtigt werden, daß eine normale und stetige Preisgestaltung auch in der Nachkriegszeit noch durch Veränderungen auf der Geldseite unmöglich gemacht wurde, durch die Preisniveau wie Preisgefüge ständiger Beunruhigung ausgesetzt waren. Durch Preissenkungsaktionen wurde mehrmals versucht, das Preisniveau ohne Zuhilfenahme von Währungsmanipulationen zu beeinflussen.

---

[18]) Stern, Der Preisschutz, S. 39.

[19]) Eine wirtschaftliche Belebung ist danach, abgesehen von der notwendigen Geldvermehrung, nicht von einer Erhöhung des Preisniveaus zu trennen; s. insbes. Engländer, Preise und Konjunktur, S. 7.

[20]) Rohrscheid, a. a. O., S. 1071.

[21]) Siehe auch Falck, Preisüberwachung nach Abbau der Zwangsbewirtschaftung.

Seit der nationalsozialistischen Revolution hat in Verbindung mit der in großem Umfang erforderlich gewordenen Wirtschaftsplanung die Gesetzgebung auf dem Gebiet des Preiswesens wieder erhebliche Ausmaße angenommen. Es wird heute teilweise die Forderung nach allgemeiner staatlicher Preisregelung erhoben, mit der Begründung, daß die anhaltende Wirtschaftsdepression der Nachkriegszeit trotz vorübergehender Besserungen zu Schwierigkeiten geführt habe, denen die freie Preisbildung sich nicht gewachsen gezeigt hätte, so daß eine Umgestaltung der Wirtschaftsorganisation geboten sei[22]). Es wird damit der freien Preisbildung der Vorwurf gemacht, daß sie durch unzweckmäßiges Funktionieren eine Reorganisation des Wirtschaftsapparates erschwere. Die also unerfüllten Forderungen, die sich an die Preisgestaltung stellen lassen, können nach Denkungsart und Wirtschaftslage verschieden sein. Während z. B. Vertreter des sog. Kaufkraftarguments im Gegensatz zur Deflationspolitik der Krisenregierungen unter dem Reichskanzler Brüning darauf verwiesen, daß angeblich niedrige Preise eine Wirtschaftsbelebung ausschlössen, geht die nationalsozialistische Wirtschaftsführung davon aus, daß ein gesteigertes Einkommen nicht durch Preissteigerungen rückgängig gemacht werden darf.

Zweifellos muß eine Richtigstellung von unter bestimmten Gesichtspunkten als falsch anzusehenden Preisen von Nutzen sein, da etwaige Mängel im Verhältnis der Preise (Preisgefüge) die Tauschbeziehungen von Grund auf zerrütten können. Auch legt der Umstand, daß die wirtschaftliche Not in außerwirtschaftlichen Faktoren ihren Ursprung hat, den Gedanken nahe, solche Mißstände nun wiederum durch Staatseingriff zu korrigieren[23]). Überhaupt bilden die Preise für eine beabsichtigte Einflußnahme auf die wirtschaftliche Lage das augenfälligste Objekt, da sich in ihnen die Marktverhältnisse spiegeln. Es erhebt sich demnach die Frage, welche Erfolgsaussichten obrigkeitliche Preisregelungen bezüglich der so geforderten Ziele bieten. Denn die Zweckmäßigkeit preispolitischer Eingriffe, die am Preise unmittelbar angesetzt werden, ist außerordentlich problematisch, weil dadurch zunächst nur Oberflächenerscheinungen des Wirtschaftsablaufs betroffen werden, ohne daß den bestehenden Schwierigkeiten im Grunde Abhilfe geschafft wird. Es können als Folge solcher Maßnahmen die weiterhin bestehenden Schwierigkeiten an anderer Stelle erneut, möglicherweise verschärft, in Erscheinung treten, solange das nicht durch

---

[22]) Über die beiden entgegengesetzten wirtschaftlichen Anschauungsrichtungen, der des liberalistischen Wirtschaftsautomatismus und der des öffentlichen zwangsregelnden „Aktivismus", s. Wagemann, Zwischenbilanz, S. 6/7. Durch „exogen" entwickelte Kräfte entstandene Krisen sind nicht aus der Wirtschaft selbst heraus zu überwinden (Wagemann, a. a. O., S. 11).

[23]) Siehe Anmerkung 22.

ergänzende Regelungen verhindert wird. Jeder Eingriff in das Preiswesen birgt deshalb die Gefahr, die allgemeine Lage schließlich nur zu verschlimmern, indem die Wirtschaft gehindert wird, aus dem mehr oder weniger freien Spiel der Kräfte heraus sich auf die wechselnden Erfordernisse der Lage einzuspielen. Die zahlenmäßige Zunahme der Preisfestsetzungen läßt heute die Frage stellen, ob infolge von Veränderungen in der Wirtschaftsorganisation die freie Preisbildung versagt und daher durch ein System staatlicher Preisbindung ersetzt werden muß.

Erster Teil:
Preisbindung als Problem der Preistheorie.

1. Abschnitt:

Ausbreitungstendenz bei Preisfestsetzungen als Folge der Preiszusammenhänge.

Kapitel I.

Preisfestsetzung als Gleichgewichtsproblem.

1. Die Preisfestsetzung im Preisbildungsablauf.

Die ganze Problematik von Preisfestsetzungen läßt sich nur ermessen an der Funktion des Preises in der Tauschwirtschaft. Grundlage einer theoretischen Untersuchung der möglichen Folgen von Preissetzungen ist die Preistheorie, welche sich zur Aufgabe macht, das Gesetz der wechselseitigen Abhängigkeit von Preisen aller Art sowohl untereinander als auch im Verhältnis zu der Gestaltung von Produktion und Verbrauch, von Angebot und Nachfrage zu erforschen; denn die hier bestehende Gesetzmäßigkeit ist es ja, welche die Zweckmäßigkeit von Preisfestsetzungen zum Problem macht[1]). Die Kompliziertheit der Vorgänge in der Wirtschaft macht es erforderlich, daß die Herstellung der verschiedenen Arten von Gütern in einer solchen Weise gelenkt wird, daß die einzelnen wirtschaftlichen Leistungen sinnvoll auf die volkswirtschaftlichen Bedürfnisse abgestimmt werden. In der freien Verkehrswirtschaft kommt die Erfüllung dieser Aufgabe dem Preise zu, der unter der Voraussetzung freier Marktverhältnisse das beweglichste Element des Wirtschaftsablaufs ist. Der Preis bietet als Ordnungselement dem wirtschaftenden Menschen die Orientierungsgrundlage, nach der er die Verteilung seines Einkommens zur Bedarfsdeckung und die Verwendung seiner produktiven Kräfte einrichtet[2]).

Der Preis stimmt so die einzelnen wirtschaftlichen Handlungen sinnvoll aufeinander ab und wirkt unter mehr oder minder vollkom-

---

[1]) Mises, a. a. O., S. 1055, bemerkt sehr treffend, daß nur aus dem Gedanken der Freiheit heraus leicht die Forderung nach Bindung der Preise durch äußere Vorschriften erhoben würde.

[2]) Siehe hierzu die Ausführungen Cassels, Sozialökonomie, S. 59 ff. u. 79 ff.

mener Vermeidung von Mißverhältnissen, die sich insbesondere aus Produktionsfehlleitungen ergeben würden, an dem erforderlichen Gleichgewicht zwischen den Vorgängen im Wirtschaftsleben. Der Preis kann aber nicht zur Herstellung eines wirtschaftlichen Gleichgewichts führen, ohne seinerseits den Erfordernissen des Gleichgewichts zu entsprechen[3]). Der Preis hat innerhalb bestimmter, sich nach den verschiedensten Verhältnissen bemessender Grenzen seine Notwendigkeit, und eine Preisbestimmung außerhalb dieser Grenzen, welche den Spielraum für das Preisgleichgewicht abgeben, muß zu Mißverhältnissen führen, die schließlich den Preis selbst oder Faktoren des Preises zu einer Anpassung im Sinne der Gleichgewichtserfordernisse zwingen, damit eine den allgemeinen Bedürfnissen entsprechende Verteilung der wirtschaftlichen Güter erreicht wird. Dies wird am deutlichsten auf dem Markt eines bestimmten Preisobjekts ersichtlich, wenn dort ein Preis zustande kommt, der nicht im Sinne der *Determiniertheit* des Preises ein *Gleichgewichtspreis* ist[4]). Zu einem solchen Preise werden Angebot und Nachfrage sich nicht decken, und der infolgedessen auf dem Absatzmarkt leer ausgehende Teil des Angebots oder der Nachfrage muß auf anderen Märkten den nicht vollzogenen Ausgleich zu bewirken suchen[5]). Die Erklärung dieser Ausbreitungserscheinungen obliegt der Theorie der Preisänderung[6]), deren Schwierigkeit darin besteht, daß die Wirkungen von Preiserhöhungen oder -senkungen bei den verschiedenen Gütern und Leistungen ganz verschieden, teilweise sogar umgekehrt sein können. Es muß also bei Preisfestsetzungen immer unterschieden werden, ob der festgesetzte Preis nach den Erfordernissen des Gleichgewichts bemessen ist, die bei freier Preisbildung sonst den Konkurrenzpreis bestimmen, oder ob

---

[3]) Über die Bestimmungsgründe des Preises siehe auch die Zusammenstellung bei Böhm-Bawerk, Positive Theorie des Kapitals, S. 292 ff. Vgl. auch Engländer, Die Bestimmungsgründe des Preises, vor allem S. 255 ff.

[4]) Ein Gleichgewichtspreis liegt immer dann vor, wenn er sich aus dem Schnittpunkt einer Nachfragekurve und einer Kostenkurve ergibt. Denn die Berücksichtigung einer Kostenkurve bedeutet, daß die Kosten auf der Grundlage einer Ausbringungshöhe berechnet werden, die der Nachfragemenge entspricht, welche zu dem betreffenden Preise zu erwarten ist. Dies gilt allerdings nicht bei Kostenprogression, wenn der Preisbestimmung nur die Durchschnittskosten zugrunde gelegt sind, die bei einer Ausbringung in Höhe der Nachfrage entstehen würden. Die Produktion würde dann nur soweit ausgedehnt werden, daß die Grenzkosten noch durch den Preis gedeckt werden, ein Teil der Nachfrage würde also unbefriedigt bleiben.

[5]) Eine sinnvolle Preisfixierung müßte den Schnittpunkt zwischen Angebots- und Nachfragekurve verändern. „Eine graphische Darstellung zeigt, daß es unmöglich ist, den Preis dauernd an einen Punkt, an dem Angebot und Nachfrage sich nicht decken, zu verlegen." (Braun, a. a. O., S. 149.)

[6]) Liefmann (a. a. O., S. 130) sagt: „Die allgemeine Preislehre hat den Preis rein subjektiv zu erklären, objektive und außerwirtschaftliche Momente (wie Eingriffe in die Preisgestaltung, Anm. d. Verf.) gehören in die Theorie der Preisveränderungen."

mit der Preisfestsetzung eine Einflußnahme auf die Preisgestaltung im Gegensatz zu der bestehenden Gleichgewichtslage angestrebt wird. Im ersten Falle handelt es sich um Ordnungstaxen[7]), deren Beibehaltung keine Verwicklungen herbeiführen kann, solange sich die zugrunde liegenden Umstände nicht ändern[8]). Anders aber ist es, wenn bei der Festsetzung von Preisen nicht berücksichtigt wird, daß das Verhältnis der Preise untereinander in gewissen Grenzen seine Notwendigkeit in anderen Wirtschaftsgrößen hat. Dann haben wir es mit „echten Preistaxen"[9]) zu tun, die sich von normalen Preisänderungen dadurch unterscheiden, daß sie nicht das Resultat einer Veränderung der Marktlage bilden, sondern erst von sich aus eine Änderung der Marktlage hervorrufen wollen, etwa im Sinne einer Verschiebung der Produktionsrichtung, oder einer Besserstellung der Konsumenten gegenüber den Produzenten oder umgekehrt. Diese müssen durch Abwandern von Angebot und Nachfrage zu anderen Märkten Gegenwirkungen auslösen, die zur Wiederherstellung des gestörten Gleichgewichtszustandes in der alten oder in neuer Form drängen. Das kann unter Umständen dahin führen, daß eine Rückkehr zu dem früheren Preise unvermeidlich wird, wahrscheinlicher ist es aber, daß sich die Preisentwicklung schließlich in einer Richtung bewegt, die dem angestrebten Erfolg direkt zuwiderläuft. Es besteht natürlich die Möglichkeit, die eine oder andere Ausbreitungsfolge auf dem Wege der Zwangsregulierung zu unterbinden, das verhindert aber nicht, daß die Notwendigkeit eines Ausgleichs weitere Reaktionen hervorruft und damit die eingetretenen Verschiebungen immer mehr über das ganze Preisbildungssystem ausbreitet. Eine Preisbeeinflussung, die sich unmittelbar auf den Preis richtet, wird daher nur sehr begrenzten Zielen mit Erfolg dienen können, wenn man die für die Preisbildung charakteristischen Ausbreitungserscheinungen vermeiden will. Es wird aus diesen Gründen bei der Beurteilung von Preistaxen immer die Frage aufgeworfen werden müssen, ob eine Beeinflussung von Preisen nicht besser bei den Preisbildungsfaktoren angesetzt wird, nach denen sich der Preis schließlich richtet. Ein solches Vorgehen hätte gegenüber dem zweifelhaften Wert der Preistaxen den Vorteil, daß Umfang und Bedeutung des vorgenommenen Eingriffs in das Wirtschaftsleben sich unmittelbarer absehen lassen würden.

---

[7]) Mises, a. a. O., S. 1057; Vleugels, a. a. O., S. 137 ff.

[8]) Das heißt natürlich nicht, daß etwa eine obrigkeitliche Preistaxe, die innerhalb der Grenzen der Preisdetermination festgesetzt wäre, gänzlich wirkungsfrei sein würde. Auch hier können sich weitergreifende Einkommensveränderungen ergeben, wenn der Preis vorher an einer anderen Stelle innerhalb der intramarginalen Zone gelegen hatte. Die Terminologie bezüglich der intramarginalen Zone ist in der Literatur verschieden: Böhm-Bawerk (a. a. O., Bd. I, S. 287) spricht von „Zone", Braun (a. a. O., S. 60) von „intramarginalen Spannungen".

[9]) Mises, a. a. O., S. 1058.

2. *Die Umgrenzung des Preisgleichgewichts.*

Die Grenzen, welche die Höhe des Gleichgewichtspreises bestimmen, sind wesentlich verschieden nach der Marktform, weil diese das Verhalten der Marktparteien Angebot und Nachfrage verschieden gestaltet. Unter „Marktform" ist eine Marktverfassung zu verstehen, welche bestimmt wird durch die Anzahl der die beiden Marktparteien vertretenden Tauschpartner und deren Fähigkeit, den Preis zu beeinflussen[10]). Danach ist zu unterscheiden zwischen der Marktform der freien Konkurrenz mit großer Anzahl der Tauschpartner auf beiden Seiten und der des Monopols. Bei letzterem ist wiederum maßgebend, ob es sich um ein einseitiges oder beiderseitiges, „bilaterales", Monopol handelt. In Wirklichkeit sind diese beiden Marktformen allerdings selten rein vertreten, es finden sich meist Zwischenformen[11]).

Bei der Marktform des Monopols bestimmt sich das Preisgleichgewicht anders als bei Konkurrenzpreisen. Auch obrigkeitliche Preisfestsetzungen müssen deshalb in einer Wirtschaft mit der Marktform weitgehender Monopolisierung eine andere Rolle spielen als in einer reinen Konkurrenzwirtschaft. In der Konkurrenzwirtschaft ist der Preis bei nur mit steigenden Kosten vermehrbaren Gütern durch die Grenzkosten bestimmt. Sind Güter ohne steigende Kosten („beliebig") vermehrbar, dann richtet sich der Preis nach den niedrigsten Kosten, weil der billigste Konkurrent alle anderen verdrängen kann[12]). Die Monopolpreisbildung ist demgegenüber in erster Linie gekennzeichnet durch die Möglichkeit auf der Angebotsseite, die auf den Markt gebrachte Menge im privatwirtschaftlichen Interesse einzuschränken, während dies bei einer Vielheit von Produzenten nicht möglich ist, weil jeder einzelne im weitgehenden Umfang zur Erhaltung seiner wirtschaftlichen Existenz auf den Absatz seiner Waren angewiesen ist und ein Zurückhalten seines Angebots nur der Konkurrenz zugute kommen würde. Das Aufkommen der Verbandsmonopole wirkte sich demnach auf die Preiskalkulation des Angebots dadurch umgestaltend aus, daß z. T. die einzelbetriebliche Gewinnrechnung durch eine kollektive[13]) ersetzt wurde. Trotz der Möglichkeit einer entsprechen-

---

[10]) Über den Begriff der Marktform siehe des näheren v. Stackelberg, Marktform und Gleichgewicht, S. 2.

[11]) „Dyopol, Oligopol, Polypol" (Mayer, Monopolpreis, S. 1031 ff.); siehe auch Stackelberg, a. a. O., S. 2. — „Die Übergänge zwischen einer monopolähnlichen Angebotsstellung und einer eine Differentialrente ermöglichenden Angebotsstellung sind überall fließend". „Wie viele sog. Monopole ... sind nur ein bloßer Angebotsvorteil." (Braun, a. a. O., S. 168.) — In solchen Fällen erhält die Angebotsseite so lange monopolartige Gewinne, als die Konkurrenz sich nicht derselben Vorteile bedienen kann.

[12]) Braun, a. a. O., S. 162.

[13]) „Der optimale Gewinnpreis errechnet sich für den Gesamtkonzern." Das gilt auch dann, wenn grundsätzlich die unterste Preisgrenze für die Kartelle durch die Kostenlage der schwächsten Unternehmung bestimmt wird (Wolfers, Das Kartellproblem, S. 60).

den Regulierung seiner Produktionshöhe ist der Monopolist zwar gehalten, auf die Kaufkraft seiner Abnehmer und die Möglichkeit einer Verschiebung der Nachfrage im eigenen Interesse bei der Preisbestimmung Rücksicht zu nehmen, sein „Optimalpreis" ist aber infolge der Möglichkeit einseitiger Preisbestimmung, im Unterschied zu den Konkurrenzpreisen, nicht von dem Umstand bestimmt, daß der einzelne Produzent im Interesse seines Verdienstes auf größtmöglichen Absatz angewiesen ist. Der Monopolpreis ergibt sich aus einer Gegenüberstellung der Rohertragskurve — das sind die Schwankungen der Höhe des Bruttoertrages infolge Absatzvermehrung bei Preissenkung — und der Gesamtkostenkurve („Cournotscher Punkt")[14]. Die Erscheinung der *Kostendegression* ist der Grund dafür, daß bei niedrigeren Preisen die Gesamteinnahmen schneller wachsen können als die Kosten. Welche Preishöhe im Einzelfall dem Schnittpunkt dieser Kurven entspricht, hängt neben der Kostenzusammensetzung von der Gestalt der Nachfragekurve ab[15]. Der Optimalpreis ist also insofern ein für den Monopolisten zwangsläufig determinierter Gleichgewichtspreis — zu dem auch Angebot und Nachfrage übereinstimmen —, weil infolge der Entwicklung des Verhältnisses zwischen Absatzmenge und Gewinn pro Einheit jede Preisänderung, gleichgültig in welcher Richtung, zu einer Verminderung des Gesamtgewinns führt[16]. Es kommt für die Monopolpreisbildung entscheidend

---

[14]) Wenn die Nachfragekurve flach verläuft, die Nachfrage also bei Preissenkungen nicht so sehr zunimmt, wird der Verkäufer einen Preis festsetzen, der verhältnismäßig hoch über seinem Kostenpreis liegt. (Vgl. Braun, a. a. O., S. 164); siehe im übrigen Cournot, Mathematische Grundlagen, S. 47 ff., vor allem S. 48.

[15]) Dies ist allerdings nur ein theoretischer Anhalt, in der Praxis ist danach eine genaue Ermittlung des optimalen Preises nicht möglich, weil selbst bei Annahme der Möglichkeit einer genauen Kostenrechnung für die jeweilige Produktionshöhe der Umfang und die Intensität der Nachfrage in den verschiedenen Preislagen niemals genau festgestellt werden können. (Liefmann, a. a. O., S. 128); siehe auch Marschak, Elastizität der Nachfrage, S. 17 ff. und 28 ff.; und Marshall, Volkswirtschaftslehre, S. 147.

[16]) „Die Lage dieses Preises ist dadurch bestimmt, daß seine Herabsetzung eine Verringerung des Gewinns pro Einheit in stärkerer Proportion als die mit dieser Preisherabsetzung verbundene Zunahme der Absatzmenge und daß seine Erhöhung eine Vergrößerung des Gewinns pro Einheit in schwächerer Proportion als die mit dieser Preiserhöhung verbundene Abnahme der Absatzmenge zur Folge hätte." (Mayer, Der Monopolpreis, S. 1030.) — Für das Monopol an gegebenen Gütervorräten („reines Marktmonopol") definiert Mayer (a. a. O., S. 1028) das Gesetz des Monopolpreises folgendermaßen: „Es ist jener Preis, dessen Erhöhung eine Verminderung der nachgefragten Menge in stärkerem Verhältnisse als dem der Preiserhöhung — und damit eine Minderung des Gesamterlöses — herbeiführen würde, und dessen Senkung eine Vergrößerung der abgesetzten Menge in schwächerem Verhältnis, als das Verhältnis der Preissenkung beträgt, herbeiführen würde, — was wieder mit einer Minderung des Gesamterlöses identisch ist."

darauf an, inwieweit ein Monopol vollständig ist und ob es sich um ein einseitiges oder beiderseitiges Monopol handelt, da auch die Nachfrage monopolisiert sein kann[17]). Das Nachfragemonopol spielt für die Preisbildung in erster Linie als Monopol eines Produzenten — in diesem Falle hinsichtlich der Produktionsmittel — oder eines Händlers eine Rolle — welche dann zugleich die Stellung eines Angebotsmonopolisten inne haben —, während Konsumentenmonopole schwer zu verwirklichen sind und ihnen vor allen Dingen auch infolge der nur wenig einzuschränkenden Gegebenheit der Bedürfnisse die Möglichkeit der Mengenregulierung fehlt[18]).

Allgemein ist zu sagen, daß die Determiniertheit des von dem Monopolisten zu bestimmenden Preises mit der Unvollkommenheit des Monopols und mit einer entsprechenden Machtstellung der Nachfrage abnimmt. Steht dem Nachfragemonopolisten eine Konkurrenz der Anbieter gegenüber, so bestimmt sich der Preis durch die Höhe der Gestehungskosten des Grenzunternehmers, es kommt also nicht zur Bildung eines Monopolpreises[19]). Theoretisch nicht eindeutig bestimmbar ist der Monopolpreis beim zweiseitigen Monopol, wo ein Nachfragemonopol einem Angebotsmonopol gegenübersteht[20]). Innerhalb der hier bestehenden Grenzen unterliegt die Preisbildung der freien Einwirkung der Beteiligten, da es an einer Determination des Preises ermangelt. Ebenso hängt bei Unvollständigkeit des Monopols die Preisbildung von der Machtstellung der Beteiligten ab, so daß sich keine Regel darüber aufstellen läßt. Eine Rolle spielt dabei, ob es sich um eine Beschränkung des Monopols durch eine Anzahl kleinerer, wirtschaftlich unterlegener Anbieter handelt oder ob eine Mehrzahl von „Monopolisten" vorliegt, welcher Fall einer beschränkten Konkurrenz schon wieder näherkommt[21]). Beschränkte Konkurrenz herrscht auf weiten Marktgebieten schon deshalb vor, weil der einzelne Verkäufer hinsichtlich seiner Waren oft im Besitze eines sog. „Angebotsvorteils"[22]) ist, z. B. wenn es sich um Markenartikel handelt.

---

[17]) „Nachfragemonopol" ist der übliche Ausdruck für die dem Monopolisten entsprechende Stellung auf der Nachfrageseite, obwohl es sich natürlich im eigentlichen Sinne hier nicht um ein „Monopol" (d. h. „Alleinverkauf") handelt.

[18]) Mayer, Der Monopolpreis, S. 1035.

[19]) Mayer, a. a. O., S. 1036.

[20]) Mayer (a. a. O., S. 1036) unterscheidet hier zwei Fälle: 1. den eines Konsumenten als Nachfragemonopolisten. Hier ist der Preis unbestimmt zwischen der Höhe der Produktionskosten des Monopolgutes als Untergrenze und dem Optimalpreise des Monopolistenverkäufers als Obergrenze. 2. den eines Produzenten als Nachfragemonopolisten gegenüber Produktionsmitteln. Hier bilden die Gestehungskosten des Produktionsmittellieferanten die Untergrenze und der vom Produzentenmonopolisten erzielte Produktpreis, abzüglich der anderen Kosten, die Obergrenze für den Monopolpreis.

[21]) Mayer, a. a. O., S. 1031.

[22]) Braun, a. a. O., S. 168.

Es besteht in all diesen Fällen eine gewisse Indeterminiertheit der Preise[23]).

Die auf dem einseitigen Gewinninteresse des Monopolisten beruhende Determination des Monopolpreises unterscheidet sich von der eines Konkurrenzpreises sehr wesentlich dadurch, daß Angebot und Nachfrage auch bei Abänderung des Monopolpreises übereinstimmen könnten, während bei freier Konkurrenz die Abänderung des Gleichgewichtspreises durch ihre gegenteiligen Auswirkungen auf Angebot und Nachfrage eine Übereinstimmung dieser beiden Größen unmöglich machte. Außerdem fördert die freie Konkurrenz eine Anpassung der Produktion an den Bedarf, während die Erhöhung von Monopolpreisen von einer Angebotseinschränkung begleitet ist. Es wäre denkbar, daß eine zu einem niedrigeren Preise auch ohne Verlust mögliche Besserung der Bedarfsdeckung nur aus dem Grunde unterbliebe, weil sie keine Erhöhung des Monopolgewinns brächte[24]). Das Gleichgewicht eines Monopolpreises hat daher bei weitem nicht die volkswirtschaftliche Notwendigkeit, die im allgemeinen einem Konkurrenzpreise zugrunde liegt, und es wird oft im gesamtwirtschaftlichen Interesse liegen können, die privatwirtschaftliche Preisbestimmung durch eine obrigkeitliche Preisfestsetzung auf der Grundlage eines anderen Verhältnisses von Angebot und Nachfrage abzuändern. Die Durchführung der Preisfestsetzung gegenüber Monopolisten ist erleichtert, „weil bei der hier vorliegenden Zentralisierung der Produktion und des Verkaufs die Einhaltung der vorgeschriebenen Preise leichter kontrolliert werden kann"[25]). Insbesondere kann die Herabsetzung eines Monopolpreises nicht die nachteiligen Folgen für die Produktion haben, wie es bei einem Konkurrenzpreise der Fall sein muß. Während die Herabsetzung des Konkurrenzpreises, der sich bei beliebig vermehrbaren Gütern nach den niedrigsten Kosten bemißt, notwendig einen Teil der Produktion ausschaltet[26]), tritt durch die Herabsetzung eines

---

[23]) Einen unter entsprechender Abwandlung genau bestimmten Monopolpreis gibt es in den Fällen des unvollständigen Monopols nur, wenn der beschränkenden Konkurrenz ganz feste Grenzen für ihre Ausbringung gezogen sind, sei es infolge begrenzter Rohstoffvorkommen oder infolge von Kostenprogression. Im ersten Fall kann der Monopolist das Angebot des Außenseiters bei der Kalkulation seines Optimalpreises einbeziehen, im zweiten Falle kann eine gänzliche Ausschaltung des Konkurrenten durch Preisunterbietung in Frage kommen. (Mayer, Der Monopolpreis, S. 1032 bis 1033.)

[24]) „Der Monopolist ist in der Lage, die Kostenerhöhung, die durch Senkung unter die optimale Betriebsgröße entsteht, durch eine überkompensierende Preiserhöhung von sich abzuwälzen" (Wolfers, a. a. O., S. 33).

[25]) Mayer, a. a. O., S. 1034.

[26]) Braun (a. a. O., S. 150) hebt hervor, daß bei beliebig vermehrbaren Gütern im Falle zu niedriger Höchstpreise Rückgang des Angebots zu erwarten ist, da die Preise dieser Güter ohnehin nach den billigsten Kosten tendieren und nur ein Teil der Produzenten die Kosten notfalls noch weiter senken könnte.

Monopolpreises zunächst nur eine Minderung des Monopolgewinns ein, ohne daß die Unternehmung in ihrer Rentabilität erschüttert wird[27]). Ähnlich verhält es sich, wenn zu Lasten eines Monopolisten für Kostengüter Mindestpreise vorgeschrieben werden, weil das sich nach der Nachfrageelastizität richtende Produktionsoptimum durch Kostenerhöhung nicht verändert wird[28]). Solange der Preis die durch die Herstellung des einzelnen Produktes zusätzlich entstehenden Kosten („Stückkosten") deckt, hat der Monopolist keine Veranlassung, die Produktion einzuschränken.

Der Monopolpreis bietet also, wie es seinen Beziehungen gegenüber der Nachfrage und seinem Wesen als gebundener Preis entspricht, für eine obrigkeitliche Preisregelung bessere Ansatzmöglichkeiten als der Konkurrenzpreis.

3. Der Erkenntniswert der mathematischen Gleichgewichtstheorie für die Preisbildung.

Die Preistheorie geht ohne Unterschied von dem Gedanken aus, daß zwischen den für die Preisbildung wichtigen Faktoren ein notwendiger Zusammenhang besteht. Dabei legen die sog. „kinetischen" Theorien das Hauptgewicht auf die Erklärung des Preis*bildungs*vorgangs, d.h. auf die kausalen Elemente, auf welche die Dynamik des Wirtschaftsablaufs zurückzuführen ist, während die funktionellen oder „statischen" Theorien in erster Linie versuchen, die quantitativen Abhängigkeiten der einzelnen Größen in dem idealen Gleichgewichtszustand, dessen Erreichen den Zustand der Ruhe einschließen würde, zu erklären[29]). Den Versuch einer Bestimmung des Gleichgewichts-

---

[27]) Mises (a. a. O., S. 1061) vertritt die Auffassung, daß dem Eingriff der Obrigkeit die ganze Preisspanne zwischen dem höheren Monopolpreise und dem niedrigeren Konkurrenzpreise zur Verfügung stehe. Angesichts dieser Spanne könnten Preissetzungen daher wirksam sein. Braun (a. a. O., S. 163) ist der gleichen Meinung, wenn sie sagt, daß in diesem Fall eine Belastung des festgesetzten Preises (d. h. hier im Wege der Besteuerung, Anm. d. Verf.) die Menge der umgesetzten Ware nicht verändert. Denn eine solche Preisbelastung würde im Verhältnis zu dem Monopolisten (nicht allerdings gegenüber dem Konsumenten) einer regulierenden Preistaxe gleichkommen.

[28]) Mises (a. a. O., S. 1061) erläutert diesen Fall an einem Beispiel: Wenn ein Zuckerkartell, das seine Preise über Konkurrenzpreishöhe hält, für Zuckerrüben Mindestpreise zu zahlen hat, die ihrerseits über Konkurrenzpreishöhe liegen, wird es trotzdem solange seine Nachfrage nach Zuckerrüben aufrechterhalten, als lediglich sein spezifischer Monopolgewinn betroffen wird.

[29]) Vgl. hierzu und zum folgenden Mayer, Der Erkenntniswert der funktionellen Preistheorie, S. 149 ff. Mayer kommt in diesen Ausführungen unter Gegenüberstellung der beiden Gruppen von Theorien zu dem Schluß, daß die statische Gleichgewichtstheorie eine Erkenntnis der wirklichen Preisbildungsabläufe nicht ermöglicht und fordert deshalb eine Vertiefung der „kausal genetischen" Forschung mit dem Ziele, Erfahrungsregeln über das primär kausale Verhalten der Wirtschaftssubjekte abzuleiten.

zustandes, auf den sich die Preise notwendig einspielen müßten, bietet bereits die klassische Theorie. So unterschied A. Smith zwischen dem sich aus Angebot und Nachfrage ergebenden Marktpreis und dem „natürlichen Preise", der sich nach den Produktionskosten bemesse[30]). Zwischen Produktionskosten und Preisen sah Smith ein Verhältnis innerer Gebundenheit, um das herum sich die Preisbildung bewegen müsse, wenn auch die Marktfaktoren im einzelnen unabhängig davon die Preise bestimmen.

Die neuere funktionelle Theorie[31]) versucht, den als notwendig angesehenen Gleichgewichtszustand in mathematischen Formeln auszudrücken. Sie will unter Außerachtlassung des Zeitlichen und damit kausaler Abhängigkeiten das Formgesetz des Gleichgewichtszustandes geben, indem sie in „simultanen Gleichungen"[32]) die verschiedenen Wirtschaftsgrößen der jeweiligen Preishöhe eindeutig zuordnet[33]). Diese Betrachtungsweise läßt die *elementaren Faktoren* der Preisbildung, insbesondere die psychischen Elemente für die Nachfrage, beiseite und bietet daher keine Erklärungsmöglichkeit für die dynamischen Vorgänge, welche das Wirtschaftsleben kennzeichnen[34]). Trotzdem hat sie den Vorzug, daß sie die allgemeine Interdependenz sämtlicher im Preisbildungsprozeß wirksamer variabler Elemente besonders deutlich zum Ausdruck bringt. Da sämtliche Größen der Gleichungen als gleichzeitig gegeben angenommen werden, gibt es keinen einseitigen Kausalzusammenhang zwischen ihnen, sondern sie bestimmen sich alle wechselseitig. Innerhalb einer mathematischen Gleichung stehen ja alle variablen Elemente eines geschlossenen Systems in einer gegenseitigen Abhängigkeit, bei der die Änderung einer Größe „automatisch alle anderen sich ins Entsprechungsverhältnis setzen"[35]) läßt. Die Darlegung allseitiger Abhängigkeitsbeziehungen ermöglicht nicht eine Erklärung historischer Preisbildungsvorgänge oder gar die Errechnung bestimmter Preise unter Einsetzung der in Frage kommenden Größen. Denn es fehlt in den Gleichungen der statischen Preistheorie ein Erfassen der sog. „elementaren Faktoren"[36]) der Preisbildung, das sind vor allem die subjektiven Elemente, welche unabhängig von dem Bestehen der Preise die menschlichen Nachfrage- und Angebotshandlungen bestimmen. Diese aber machen gerade eine theoretische Erfas-

---

[30]) A. Smith, Ursachen des Volkswohlstandes, Bd. I, Kap. 7, S. 69 ff.

[31]) Vertreter sind: Cassel (beruhend auf Walras), Marshall, Mackenroth.

[32]) Siehe bei Cassel, Sozialökonomie, S. 123 ff.

[33]) Mayer, a. a. O., sagt auf S. 151: „Sie sucht das Struktur- oder Formgesetz des Gleichgewichtszustandes dadurch zu geben, daß sie die eindeutig gegenseitigen Zuordnungen der Preishöhen zu den nachgefragten, den angebotenen, den produzierten Mengen, den Kosten usw. darstellt."

[34]) Vgl. Mayer, a. a. O., S. 239 ff.

[35]) Mayer, a. a. O., S. 151.

[36]) Mayer, a. a. O., S. 152.

sung der Dynamik des Wirtschaftsablaufs und der Preisbildung so schwierig[37]). Die Gleichgewichtsformeln bestimmen mithin lediglich eine im Sinne abstrakter Begriffstheorie „wahre" Gesetzmäßigkeit, nach der sich Größen zueinander in Verhältnis setzen sollen, die ihrerseits bereits Ergebnisse aus dem Wirken elementarerer Faktoren sind[38]). Eine solche Darstellung des Preiszusammenhangs betrifft mithin die Folge von Erscheinungen, deren Ursprung unaufgeklärt bleibt.

Der statische Charakter dieser Betrachtungsweise ändert sich auch nicht, wenn etwa „Zeitkoeffizienten" Berücksichtigung finden, wie es z. B. in der Preisbildungsanalyse von Mackenroth[39]) der Fall ist. Denn es werden nicht die sich in der Zeit vollziehenden ursächlichen Wandlungen in das System eingebaut, sondern es handelt sich nur um die Dauerhaftigkeit der Preisobjekte in ihrer Beeinflussung der vorhandenen Gütermenge und um die Dauer des Produktionsprozesses[40]) innerhalb einer Produktionsperiode, zu deren Beginn doch von gegebenen Mengen auf seiten von Produktion und Nachfrage ausgegangen wird.

Die mathematischen Gleichgewichtsformeln sagen nichts aus über die Triebkräfte der wirtschaftlichen Handlungen, die erst durch Schaffung der in der Theorie angenommenen Voraussetzungen diese Gesetzmäßigkeiten in der einen oder anderen Richtung auslösen. Eine Erfassung von Bewegungsgesetzen des geschichtlichen Wirtschaftsablaufs liegt auch nicht in der mathematischen Darstellung *empirischer* Preisbildungsabläufe, wie sie in der Arbeit von Mackenroth gegeben wird[41]). Diese bilden nur abstrakte „Approximationstypen"[42]), zu denen man auf Grund der Isolierungsmethode kommt, also unter Außerachtlassung der verschiedensten mitwirkenden Faktoren. Diese Formeln sollen nur bestimmte wesentliche Züge einer denkbaren Entwicklung hervorheben, ohne eine kausale Datenkonstel-

---

[37]) Mayer, a. a. O., führt auf S. 239 f. sehr zutreffend aus, daß eine abstrahierende Theorie in ihren eigenen Prämissen die Grenzen ihrer Erkenntnismöglichkeiten findet. Deshalb ist in einer Gleichgewichtsformel, welche Angebot und Nachfrage als „effektive" Größen voraussetzt — die dann als abhängige Werte eine Funktion der anderen Größen des Systems sind —, die eigengesetzliche Dynamik der grundlegenden Faktoren des Preisbildungsablaufs aus dem Erkenntnisbereich ausgeschlossen. Mayer spricht deshalb (S. 239 a) von einer „Entdynamisierung" des Casselschen Gleichungensystems.

[38]) Vgl. Mayer, a. a. O., S. 152.

[39]) Mackenroth, Theoretische Grundlagen der Preisbildungsforschung, S. 78 ff. u. 89 ff.

[40]) Es steht hier allein der Einfluß auf die Produktionsleistung in Frage, für welche die Produktionsdauer als Kostenfaktor einzusetzen ist, da ein Bedarf nach Produktionsmitteln für einen längeren Zeitabschnitt mehr Kapitaleinsatz erfordert.

[41]) Mackenroth, Theoretische Grundlagen, S. 144 ff.

[42]) Mackenroth, a. a. O., S. 145.

lation auf ihre konkreten Ursachen zurückzuführen. Es ist auch gleichgültig, ob es sich dabei um die Darstellung eines Reaktionszusammenhanges handelt, in welchem der preisbildungsmäßige Ausgleich der Datenänderungen[43]) eine Gleichgewichtsstörung verhindert, oder um eine „Trendkonstellation", welche durch anhaltende Veränderungstendenzen die Gleichgewichtsbedingungen verschiebt[44]). Das „Statische" beruht hier darin, daß als historisch geworden angenommene Größen zum Ausgangspunkt genommen werden, um die Abhängigkeit der als noch im Werden gedachten Größen abzuleiten, ohne die innere Abhängigkeit der erstgenannten von den letzteren zu berücksichtigen[45]).

Der *Mangel* der in ihrer Geschlossenheit so vollkommen scheinenden mathematischen Darstellungsweise besteht also neben ihrem gewollten Absehen von der Vielgestaltigkeit des Wirtschaftslebens in der Unfähigkeit, den *dynamischen* Charakter jedes Wirtschaftsvorgangs einzubeziehen; und dynamisch ist jede Wirtschaft, die durch irgendwelche wirtschaftlichen Handlungen, welche nicht in den Erfordernissen des Gleichgewichts begründet waren, gestört und darum zu dem Erreichen einer neuen Ruhelage unter Ausgleich der entstandenen Mißverhältnisse gedrängt ist. Es darf auch nicht vergessen werden, daß es in der wirklichen Wirtschaft eine vollkommene Ruhelage, wie sie von der mathematischen Theorie zum Ausgangspunkt der Betrachtung genommen wird, gar nicht gibt[46]). Die Einmaligkeit jedes historischen Wirtschafts- und Preisbildungsablaufs tritt auch in den Konjunkturschwankungen zutage[47]), die theoretisch, gleichgültig auf welche Deutung man im einzelnen das Hauptgewicht legt, „zyklisch" sein, d. h. mit gewisser Regelmäßigkeit um einen Mittelzustand pendeln sollen[48]). Auch diese Schwankungen erweisen sich nämlich in ihrer Verschiedenartigkeit in starkem Maße als einmalig. Durch die Konstruktion mathematischer „Idealtypen"[49]) wird demnach die Möglichkeit einer Voraussicht der kommenden Entwicklungsrichtung nicht gegeben.

---

[43]) Mackenroth, a. a. O., S. 166.
[44]) Mackenroth, a. a. O., S. 174 ff.
[45]) So bemängelt auch Liefmann (Theorie des Monopolpreises, S. 130) an den Preisgleichungen Cassels, daß sie einen bestimmten Vorrat an Produktionsmitteln schon voraussetzen, ohne den Zusammenhang der Preise mit den Bedürfnissen, die Erwägungen einer an ihr Geldeinkommen anknüpfenden Konsumwirtschaft einzubeziehen.
[46]) Mayer, a. a. O., sagt auf S. 151, ein Ruhezustand setze voraus, daß keine weiteren Verschiebungen der Güter durch Tauschakte mehr erfolgen. Ein solcher Ruhezustand könne deshalb, selbst wenn er einmal als annähernd hergestellt angenommen werden sollte, nur für den Augenblick von Bestand sein.
[47]) Siehe Wagemann, Konjunkturlehre, S. 61/63.
[48]) Siehe Wagemann, a. a. O., S. 64 ff.
[49]) Ausdruck von Mackenroth, a. a. O., S. 144.

Eine Preis*bildungs*theorie, die in den Stand geraten wollte, die wirtschaftliche Entwicklung einschließlich möglicher Störungen vorauszusehen, müßte das Preisproblem kausal genetisch (vgl. oben Anm. 29) behandeln, d. h. sie müßte die Aufstellung allgemeiner Erfahrungsregeln über das elementare Verhalten der Wirtschaftssubjekte versuchen[50]). Die große Schwierigkeit dieser Aufgabe liegt darin, daß es sich hier nicht um Funktionalbeziehungen von mathematischer Regelmäßigkeit handeln kann, weil das Verhalten des wirtschaftenden Menschen weder schematisch noch ausschließlich am Preissystem orientiert ist, sondern sich auch von außerwirtschaftlichen Momenten beeinflussen läßt. Damit aber greift das Problem über das eigentliche Gebiet der ökonomischen Theorie hinaus.

Für die in dieser Arbeit gestellte Aufgabe einer Behandlung des Problems der Ausbreitungstendenz bei Preisfestsetzungen ist an dieser Stelle festzuhalten, daß die mathematische Darstellung des bestehenden Funktionalzusammenhangs zwischen den Daten des Preisbildungsprozesses in einleuchtender Weise zum Ausdruck gebracht hat, daß Änderungen irgendeines Datums und also auch die durch eine Preisfestsetzung hervorgerufene Änderung des Preises sich über das ganze System ausbreiten müssen, unabhängig davon, ob vorher ein Ruhezustand gegeben war, was ohnehin ausscheidet, da Eingriffe in erster Linie zur Behebung von Mißständen vorgenommen werden. Es ist dabei gleichgültig, ob der festgesetzte Preis von vornherein zu den Gleichgewichtsbedingungen in Widerspruch stand oder ob sich ein solcher erst aus der Entwicklung ergibt. In jedem Falle muß eine Abwandlung des in der Tendenz vorhandenen Prozesses zur Herstellung eines Gleichgewichtszustandes eintreten.

Die Unvollkommenheiten der Preisbildungsanalyse betreffen in gleicher Weise die Theorie der Preistaxen, deren Fragestellung auch darauf hinausläuft, wie sich bei einer Datenänderung die anderen Faktoren verhalten. Es ist unmöglich, selbst bei Annahme bestimmter Voraussetzungen, die Ausbreitungsfolgen einer Preisfestsetzung genau im voraus zu beschreiben. Eine Beurteilung der Ausbreitungstendenz von Preisfestsetzungen auf Grund der Interdependenz sämtlicher Preisbildungsdaten kann lediglich die verschiedenen Möglichkeiten von Entwicklungsfolgen erörtern, wie sie bei Annahme einer so oder

---

[50]) Mayer, a. a. O., S. 239 b, sagt hierzu folgendes: „Die jüngere wissenschaftliche Generation erkennt, daß uns die von der mathematischen Wissenschaft bereitgestellten Verknüpfungsformen nur dann weiterbringen können, wenn wir vorher auf Grund umfassender Erfahrung zu empirischen Gesetzen über die Wirkungsweise der (subjektiven und sozialen, d. Verf.) Kräfte gelangen, welche, bei je historisch gegebenen typischen Grundlagen der sozialen Organisation, die gesellschaftswirtschaftlichen Beziehungen zur Entstehung und fortschreitenden Entfaltung bringen und den Ablauf des Wirtschaftsprozesses bestimmen."

anders beschaffenen Reaktion der am nächsten von einer Datenänderung betroffenen Wirtschaftssubjekte eintreten müssen. Das Vorhandensein von Preisfestsetzungen bedeutet nicht ein Ausschalten des Preisbildungsablaufs, sondern lediglich das Hinzukommen eines neuen Faktors, durch den eine Änderung der Preisbildung versucht wird. Die Anwendbarkeit der Preistheorie wird also dadurch nicht ausgeschlossen, die Erstarrung des Preises im Zusammenhang der Preisbildungsfaktoren wälzt lediglich für die Dauer ihres Bestehens die erforderlichen Reaktionen auf die anderen Daten ab.

Kapitel II.

Die Preisinterdependenz und ihre Bestimmtheit durch die Elastizität von Angebot und Nachfrage.

1. Die Interdependenz der Preise als Wirkungsbereich von Preisfestsetzungen.

Der Wirkungsbereich, über den sich Preisfestsetzungen ausbreiten können, entspricht den weitverzweigt ineinandergreifenden Aufgaben, welche die freie Preisbildung erfüllt, und der daraus folgenden allgemeinen Interdependenz aller Preise[51]). Daß die Aufgabe des Preises nicht nur darin bestehen kann, ein etwa vorhandenes Angebot mit der Nachfrage durch Ausschaltung des weniger zahlungsfähigen Teils der Nachfrage in Übereinstimmung zu bringen, ergibt sich daraus, daß gerade die wirtschaftlichste Verteilung der Produktionselemente auf die einzelnen Produktionszweige durch die freie Preisbildung bestimmt wird[52]). Damit entscheidet die freie Preisbildung über die Verteilung der Einkommen zwischen den verschiedenen Wirtschaftsgruppen, vor allem auch das Verhältnis zwischen Unternehmereinkommen, Kapitaleinkommen, Arbeits- und Renteneinkommen, durch die Lage der betreffenden Preise. Die Doppelfunktion eines jeden Preises als Kostenfaktor und Einkommensfaktor bedingt ein Preisgefüge, in dem der Erlös für alle Beteiligten zum mindesten die aufgewandten Unkosten deckt. Es besteht so eine gewisse Bindung für die Kostengüterpreise im weitesten Sinne an die Preise der Waren und Dienstleistungen, welche die Höhe der Lebenshaltungskosten bestimmen[53]). Je leichter der Mechanismus der Preisbildung auf eine Datenänderung reagiert, um so schneller können Mißverhältnisse zwischen Konsumtion und Produktion ausgeglichen werden, um so geringer ist auch die Gefahr des Eintretens von Arbeitslosigkeit.

---

[51]) Siehe hierzu Philippovich, Volkswirtschaftslehre, S. 261; siehe auch Mannstaedt, Preisbildung und Preispolitik, S. 7/8.

[52]) Cassel, Sozialökonomie, S. 79 ff.

[53]) Siehe hierzu Mannstaedt, Preissenkungspolitik, S. 3/4.

Obrigkeitliche Preistaxen müssen also ihre Wirkungen auch über die nicht unmittelbar betroffenen Marktgebiete am schnellsten in einer durch wirklich freie Preisbildung gekennzeichneten Konkurrenzwirtschaft ausbreiten. Mit der Festsetzung bestimmter Preise können bei entsprechender Voraussicht dieser Ausbreitungstendenz Einkommens- und Produktionsverschiebungen angestrebt werden; in der Geschichte läßt sich jedoch eine solche Planung nicht beobachten. Die Reaktionen des empfindlichen und in seiner Verzweigtheit unübersehbaren Preissystems haben vielmehr meist zu den am wenigsten vorhergesehenen Auswirkungen geführt. Auf sichererer Grundlage können staatliche Interessenabwägungen nur innerhalb der sog. intramarginalen Zone (s. Kap. I, Anm. 8) durchgreifen[54]), weil hier Fernwirkungen der Preissetzung nicht zu befürchten sind. Für die nähere Bestimmung des Preises würde es dann darauf ankommen, ob die Begünstigung der einen oder anderen Seite beabsichtigt ist oder ob eine Maximierung des Sozialprodukts erreicht werden soll. Dem letzteren Ziele würde die Preishöhe entsprechen, die bei freier Konkurrenz eingetreten sein würde, weil da das Angebot der Nachfrage zwecks möglichster Erhöhung des Absatzes im Preise soweit entgegenkommt, als es die Grenzkosten zulassen. Handelt es sich dagegen um die Unterstützung einer Marktpartei, so wird der festgesetzte Preis sich je nachdem der Ober- oder Untergrenze des freien Bereiches zu nähern haben[55]).

Die Preisfestsetzung stellt sich als „Gleichgewichtsproblem" dar, d. h. als Problem der gewillkürten Determination gegenüber der natürlichen, aus dem Wirtschaftsablauf resultierenden Determination, die mit dem Gleichgewicht zwischen Angebot und Nachfrage in engstem Zusammenhang steht. Dabei muß das Gleichgewicht zwischen Angebot und Nachfrage auf einem einzelnen Markt als *partielles* Gleichgewicht scharf unterschieden werden von dem *totalen* Gleichgewicht, auf das sich durch die Interdependenz aller Preise und durch die gegenseitige Abhängigkeit aller Märkte sämtliche Wirtschaftsgrößen mehr oder weniger vollkommen einspielen müssen. Dies Gleichgewichtsproblem darf nicht mit der Frage einer etwaigen Statisierung des Wirtschaftsablaufs im Sinne einer „Entdynamisierung"[56]) ver-

---

[54]) Dabei muß beachtet werden, daß es im Falle wirklich freier Konkurrenz einen Spielraum, innerhalb dessen der Preis indeterminiert ist, nicht gibt. Vgl. Liefmann, Theorie des Monopolpreises, S. 132: „Beim Konkurrenzpreise fallen obere und untere Preisgrenze in einem Punkt zusammen." Ebenso kommt Böhm-Bawerk, a. a. O., Bd. I, S. 276, nach näherer Beweisführung zu dem Schluß: „Die Zone, in welche der beiderseitige Wettbewerb die Preisbildung drängt und innerhalb welcher der Markt sein momentanes Gleichgewicht finden konnte, verschmälert sich zu einem Punkt."

[55]) Siehe hierzu Stackelberg, a. a. O., S. 105.

[56]) Siehe Kap. I, Anm. 37.

wechselt werden. Eine Gleichgewichtslage kann und sollte es theoretisch auch in einer dynamisch sich entwickelnden Wirtschaft geben, indem die Schwankungen in Produktion und Nachfrage aus der Anpassung an die Erfordernisse des Gleichgewichts zu erklären wären. Konjunkturschwankungen und z. T. auch damit verbundene Strukturänderungen stellen sich dann als fortlaufende Reihe der sich ständig mit der Wirtschaftsentwicklung verlagernden Gleichgewichtsverhältnisse dar. Bei dem Problem einer Wirtschaftsstatisierung stellt sich demgegenüber die Frage nach der Möglichkeit einer Ausschaltung der Konjunkturschwankungen. Eine Beurteilung der hier bestehenden Möglichkeiten für eine Politik der Preisfestsetzung verlangt zunächst eine Entscheidung darüber, ob die Gründe für die Konjunkturbewegungen in der Wirtschaftsorganisation und -struktur oder in der Geld- und Preissphäre zu suchen sind, wie es die monetären Konjunkturtheorien meinen[57]). Daß die Konjunkturbewegungen ihren Ausdruck neben den Produktionsziffern vor allem in einem bestimmten Verlauf der Preisentwicklung finden, läßt den Gedanken aufkommen, ob es möglich sein könnte, durch eine Stabilisierung der Preise die Konjunkturschwankungen zu verhindern. Es könnte daran gedacht werden, durch Einführung einer an Warenmengen gemessenen wertbeständigen Geldeinheit die Kaufkraft gegen etwaige Preisschwankungen immun zu machen und dadurch das Preisniveau zu stabilisieren, so daß eine gleichmäßige Konjunktur durch Sicherung eines gleichbleibenden Realeinkommens gewährleistet sein müßte[58]).

Abgesehen von der technischen Problematik eines „wertbeständigen" Geldes[59]) wäre die Zweckmäßigkeit eines solchen Unternehmens insofern fraglich, als es ja keineswegs ganz sicher erwiesen ist, daß die Konjunkturschwankungen in erster Linie eine Folge von Preisbewegungen sind, die nicht ihrerseits wiederum ihren Grund in konjunkturellen Entwicklungserscheinungen hätten[60]). Die notwendig aufeinander abgestimmte Vielheit der wirtschaftlichen Handlungen läßt es von vornherein als unwahrscheinlich erscheinen, daß man Miß-

---

[57]) Vorwiegende Vertreter sind: Sombart, Hahn, Fisher, Keynes, Cassel, Hayek, Wagemann.

[58]) Vorschläge in dieser Richtung sind in neuerer Zeit von Fisher, Keynes und Cassel gemacht worden (Grote-Mismahl, Indexwährung, S. 7).

[59]) Denn man könnte das Geld doch allenfalls auf einen durchschnittlichen Warenpreisindex beziehen, da Wertschwankungen zwischen bestimmten Gütern und damit eine Veränderung der Preisrelationen keinesfalls verhindert werden könnte. Damit aber würde die an einem Index gemessene Geldeinheit keine zuverlässige und konstante Rechnungseinheit sein können. (Vgl. Grote-Mismahl, a. a. O., S. 10 ff.)

[60]) Vgl. Wagemann, Konjunkturlehre, S. 220 ff.: „Zur Frage der Konjunkturverursachung."

verhältnisse und Störungen im Wirtschaftsgeschehen auf eine schematische Weise beseitigen könnte, welche sich noch dazu auf die Preissphäre beschränken sollte.

2. *Die Bestimmtheit der Auswirkungen von Preisfestsetzungen durch die Funktionen von Angebot und Nachfrage.*

Die Determiniertheit der einzelnen Preise in der Konkurrenzwirtschaft durch das Erfordernis einer Angleichung von Angebot und Nachfrage oder beim Monopolpreise durch das Gewinnstreben des Monopolisten läßt sich auch allgemein ableiten aus den vergleichenden Nützlichkeitserwägungen auf der Produktions- und auf der Nachfrageseite. Diese bedingen eine Ausgewogenheit aller Preise derart, daß die Erträge der letzten Produktionseinheiten auf den verschiedenen Produktionsgebieten gleich sein müssen, ebenso wie der Nutzen der letzten noch auf dem Markt absetzbaren Einheiten der verschiedenen Waren für die Käufer gleich hoch sein muß. Das Gewinnstreben der Produzenten führt demnach zu einer unteren Grenze und die Nutzenabwägungen der Verbraucher zu einer oberen Grenze, innerhalb deren dauerhafte Preise zur Entstehung gelangen können[61]). Wo die Preise aus dem Rahmen dieser generellen gegenseitigen Bindung heraustreten, müssen Verschiebungen auf der Angebotsseite oder der Nachfrageseite eintreten, da die Produzenten bestrebt sind, ihre Produktionsmittel mit möglichst hohem Gewinn einzusetzen, und die Konsumenten nur preiswerte Ware haben wollen. Bei Vorherrschen des Konkurrenzprinzips nähert sich der Preis der unteren Grenze, da sich die Produzenten mit dem niedrigsten Preis, der die Kosten noch deckt, zufriedengeben müssen[62]).

Wieweit diese Bindung der Preise aneinander Geltung hat, hängt nun von der Elastizität des Angebots und der Nachfrage ab[63]). Ein vollständiger Ausgleich der Grenzerträge würde voraussetzen, daß die Produktionsfaktoren nach Belieben von einem Markt nach dem

---

[61]) Liefmann, a. a. O., S. 130 f. Liefmann nennt diese Ausgewogenheit sämtlicher Preise nach der Produktionsseite wie nach der Konsumentenseite hin das „Prinzip des Ausgleichs der Grenzerträge".

[62]) Liefmann, a. a. O., S. 131. Die Untergrenze bilden „Grenzkosten und tauschwirtschaftlicher Grenzertrag, wobei der letztere Faktor als allgemeiner, sozialer, den ersten Faktor, den teuersten Produzenten, bestimmt". Die obere Grenze lasse sich weniger leicht bestimmen. Erforderlich ist ein „Mindestmaß von Nutzenüberschuß, der Konsumertrag". Dieser Maßstab aber ist ein subjektiver, er enthält nur „individuelle, keine allgemeinen, sozialen Faktoren".

[63]) Hier gilt folgende Normierung: „Die Elastizität des Angebots ist gleich 1, wenn das Angebot auf eine Preisänderung sofort und proportional reagiert" (Schumpeter, Angebot, S. 303). Entsprechendes gilt auch für die Nachfrage.

anderen überführt werden können und die Konsumenten die Nachfrage nach einem Gut ohne weiteres zugunsten der Nachfrage nach einem anderen einzuschränken vermögen. Die Elastizität von Angebot und Nachfrage ist jedoch auf den einzelnen Gebieten sehr verschieden und durch die verschiedensten Faktoren bedingt. Daher müssen die möglichen Reaktionen auf Preisänderungen bzw. Preisfestsetzungen sehr verschieden sein[64]). Aus diesem Grunde ist die Frage nach der Bestimmtheit eines Preises in erster Linie eine solche nach der Elastizität der Marktfaktoren Angebot und Nachfrage. Je größer die Elastizität von Angebot und Nachfrage oder auch nur von einem dieser beiden Faktoren ist, um so enger ist der Preis bestimmt. Die Elastizität der Angebots- und Nachfragehandlungen hängt ihrerseits von Umständen ab, die in erster Linie technisch bedingt sind, für die aber auch psychologische Faktoren und die Einkommensverhältnisse der verschiedenen Käuferschichten von Wichtigkeit sind[65]). Es kommt darauf an, in welchem Umfang ein Gut mehreren Zwecken dienstbar gemacht werden kann, sei es, daß es sich um ein Produktionsmittel oder um ein Verbrauchsgut handelt. Die vielseitige Verwendungsmöglichkeit eines Gegenstandes ist natürlich nicht nur durch seine technische Beschaffenheit bedingt, sondern sie hängt vor allem auch von der Verschiedenheit der in Frage kommenden Bedürfnisse oder Produktionsziele ab. Weiterhin sind die Einkommensverhältnisse von Bedeutung, weil die nach ihrem Einkommen gestaffelten Bevölkerungsschichten eine quantitativ sehr unterschiedliche Bedeutung auf dem Markte haben. Werden die Grenzen, welche die Kaufkraft den einzelnen Teilen der Bevölkerung zieht, durch den Preis überschritten, dann muß die entsprechende Käuferschicht als Abnehmer ausfallen und ihren Bedarf auf andere Weise zu decken suchen. Der Einfluß der Einkommenshöhe kann nur in Verbindung mit der Möglichkeit einer Umgestaltung der Bedürfnisbefriedigung in Betracht gezogen werden. Es kann zugunsten eines verteuerten Bedarfsgegenstandes die Deckung anderer Bedürfnisse eingeschränkt werden. Von dieser Möglichkeit wird aber nur Gebrauch gemacht werden, solange

---

[64]) Liefmann, a. a. O., S. 133, sagt in ähnlichem Zusammenhang: „Die Theorie der Preisveränderungen ist z. T. deswegen noch so sehr in den Anfängen, weil die Wirkungen bei den verschiedensten anderen Gütern und Leistungen sehr verschieden sein können. Bei einzelnen Preissteigerungen werden manche Preise anderer Güter ebenfalls steigen, manche fallen."

[65]) In diesem Sinne unterscheidet Engländer, Preise und Konjunktur, S. 78, und Preisbildung und Preisaufbau, S. 97/98, technische, subjektive und soziale Grenzen der Preisgestaltung. Er zeigt die Faktoren, die den Umfang der Nachfrage- und Angebotselastizität bestimmen und deren innerhalb gewisser Grenzen ruhende Elastizität insoweit Reaktionen auf Preisänderungen ausschließt; innerhalb dieser Grenzen ist die Preishöhe deshalb unbestimmt.

der Preis nicht die Grenzen übersteigt, die ihm durch die subjektive Wertschätzung der Käufer gesteckt sind. Es ist zu beachten, daß die Wertschätzung der Güter weitgehend durch die früheren Preise bestimmt ist, so daß eine plötzliche einzelne Preisänderung leicht den Preis in Gegensatz zu der Wertschätzung und damit der Preiswilligkeit der Käufer bringen müßte[66]).

Bei der Nachfrage nach Produktionsmitteln spielt es im Falle von Preiserhöhungen eine Rolle, ob die gestiegenen Kosten auf die Abnehmer abgewälzt oder durch anderweitige Kostensenkung ausgeglichen werden können. Für die Elastizität des Angebots auf Preisänderungen kommt es neben der Möglichkeit einer Änderung der Produktionsrichtung bei Preissenkungen darauf an, wieweit der dadurch entstehende Verdienstausfall durch eine Anpassung der Kostengestaltung ausgeglichen werden kann[67]). Gegenüber erhöhten Preisen mit wachsender Nachfrage sind einer kurzfristigen Angebotselastizität meist dadurch Grenzen gesetzt, daß zur weiteren Produktionssteigerung zusätzliche Produktionsanlagen erforderlich sind, die nicht ohne weiteres zur Verfügung stehen. Auch fällt die Dauer der Produktionsperiode ins Gewicht[68]).

Wenn der einer bestimmten Höhe von Angebot und Nachfrage entsprechende Preis die Grenzen überschreitet, die ihm durch die Elastizität von Angebot und Nachfrage gesetzt sind, dann wird der Substitutionspunkt erreicht; das bedeutet, daß es von nun an für den Nachfragenden zweckmäßiger ist, die Deckung des betreffenden Bedürfnisses mit Hilfe eines Substitutionsgutes zu erreichen oder aber darauf ganz zu verzichten. Die Nachfrage ist allgemein elastischer als das Angebot, weil die Produktion durch feste Betriebsanlagen weitgehend an die Herstellung einer bestimmten Art von Produkten gebunden und auf ihren Absatz angewiesen ist. Im einzelnen ist die

---

[66]) Über die Preiswilligkeit im allgemeinen siehe Engländer, Preisbildung und Preisaufbau, S. 29 ff.; über die Traditionsbestimmtheit der Preise vgl. Zwiedineck-Südenhorst, Über den Subjektivismus in der Preislehre, S. 1 ff. Aus solchen Preisvorstellungen ergibt sich eine Abhängigkeit der Unternehmer, welche dem Zustande der Konkurrenz ähnelt („Quasikonkurrenz"); siehe ferner Philippovich, a. a. O., S. 261.

[67]) Hierfür kommt es neben der Vermehrbarkeit des Gutes wiederum auch auf die Elastizität der Nachfrage an. Wenn keine nennenswerte Elastizität der Nachfrage besteht, kann die Preissenkung nicht durch Kostensenkung im Wege einer Absatzsteigerung ausgeglichen werden, so daß nur die billigeren Fabrikanten noch produzieren können. Diktiert ein Höchstpreis eine solche Preissenkung, so liegt das Streben nach Umgehung dieses Preises auf der Hand. (Braun, a. a. O., S. 150.)

[68]) Siehe Braun, a. a. O., S. 151, bei der Besprechung der Wirksamkeit von Höchstpreisen. So erfolgen z. B. Reaktionen bei Getreide in größerem Umfang nur von Ernte zu Ernte.

Elastizität der Nachfrage nach einem bestimmten Preisobjekt je nach dessen Eigenart und seiner Unentbehrlichkeit verschieden. Je spezialisierter ein Preisobjekt ist, um so unabhängiger ist es von der Konkurrenz anderer Gegenstände und um so geringer ist die Elastizität der Nachfrage nach ihm. Wenn nun die Nachfrage auf die Befriedigung bestimmter Bedürfnisse angewiesen und dabei außerdem auf bestimmte Güter beschränkt ist, wie z. B. bei den wichtigsten Lebensmitteln, dann wird sie als dringliche Nachfrage ohne Rücksicht auf die Preishöhe auf diese gerichtet sein, solange die Kaufkraft nicht erschöpft ist.

Infolge der Elastizitätsunterschiede auf den einzelnen Marktgebieten muß eine den Preis verändernde Preisfestsetzung, welche mehrere Märkte berührt, je nach deren Beschaffenheit unterschiedliche Wirkungen auslösen. Die Märkte mit größerer Elastizität der Marktfaktoren werden naturgemäß zuerst auf die Preisänderungen reagieren. Wo die Elastizität gering ist, kann sich eine merkliche Änderung der Marktlage erst bei stärkeren Preisveränderungen ergeben. Die *Gefahr* von *Preisfestsetzungen* besteht darin, daß in wirtschaftlichen Notzeiten versucht wird, durch eine im Widerspruch zur Marktlage vorgenommene Preisbestimmung eine Marktpartei (meist die Nachfrage; in Depressionszeiten möglicherweise auch das Angebot, insbesondere von Arbeitskräften) zu unterstützen. Dies wird nämlich meist zu der unangenehmen Folge führen, daß wegen mangelnder Anpassung der betreffenden Marktparteien an die wirtschaftliche Lage schließlich eine noch weitergehende Zerrüttung gerade auch auf Märkten mit unelastischer Nachfrage oder unelastischem Angebot eintritt.

Die Elastizität von Angebot und Nachfrage im einzelnen zu ermitteln, stellt das *schwerste Problem* der Preisbildungsforschung dar (s. Kap. I, Anm. 50). Es liegt hierin der entscheidende Unsicherheitsfaktor für die auf eine Datenänderung eintretenden Verschiebungen im Preisbildungsablauf. Da der Zusammenhang zwischen Preisen und Bedürfnissen für die Preisgestaltung ausschlaggebend ist, lassen sich die Auswirkungen einer einzelnen Preisänderung bzw. Preisfestsetzung auf die anderen Preise sehr schwer voraussehen. Die Schwierigkeiten, die einer genauen Erkenntnis der Zusammenhänge in der Preisbildung entgegenstehen, beruhen vor allem darin, daß die menschlichen Handlungen, die über die Verwendung der Einkommen und den Einsatz der Produktionsmittel entscheiden, durch *Motive* bestimmt werden, welche nicht in *feste* Regeln zu fassen sind. Außerdem würde eine Berücksichtigung solcher Motive einen *genauen Einblick* in sämtliche konkreten wirtschaftlichen Zusammenhänge erfordern, der angesichts der unübersehbaren Vielgestaltigkeit des Wirtschaftslebens selbst durch eine sehr fortgeschrittene Statistik kaum geboten werden könnte.

Kapitel III.

Die Wirtschaftsstruktur in ihrer Bedeutung für die Preisfunktionen.

1. Die Änderung der Angebotsfunktionen durch Großbetrieb und Monopol.

Die Entwicklungsreihe der Ausbreitungswirkungen, die eine *isolierte Preisänderung* bzw. eine Preisfestsetzung im Gefolge haben muß, ist verschieden nach Organisation und Struktur der Wirtschaft. Dabei ist zu beachten, daß die liberale klassische Preistheorie, die eine *automatische* Steuerung der Wirtschaft durch die Preise annahm, mehr oder weniger betont von der damals gegebenen Wirtschaftsverfassung ausging, in der die Großindustrie noch nicht ausschlaggebend für den Wirtschaftsablauf war[69]). Diese Wirtschaftsverfassung war daneben gekennzeichnet durch das Bestreben, die überkommenen Bindungen der freien Preisbildung zu beseitigen. Demgegenüber fällt es auf, daß mit der fortschreitenden Entwicklung der liberalen Wirtschaft das Problem der Preisbindung wieder eine wachsende Bedeutung gewonnen hat (vgl. Einleitung). Dies hat seinen Grund vor allem in der Änderung der Marktform, welche die Entwicklung des Großbetriebes im weiteren Verlauf mit sich gebracht hat.

Voraussetzung eines auf freier Preisbildung beruhenden Konkurrenzpreises ist naturgemäß das Vorhandensein der Marktform der freien Konkurrenz. Diese setzt eine starke Aufgliederung der beiden Marktparteien voraus[70]), wie sie in der früheren kleingewerblichen Wirtschaft in weiterem Maße gegeben war. Nur die freie Konkurrenz könnte eine Preisbildung nach dem Kostenprinzip gewährleisten, weil Produzenten mit unnötig hohen Preisen durch die Konkurrenten vom Markt verdrängt werden. Steigen andererseits bei überwiegender Nachfrage die Preise so weit, daß die Spanne zwischen Kosten und Erlös größer wird als auf anderen Gebieten, dann erhöht sich die Produktion durch betriebliche Leistungssteigerung und Hinzukommen von weiteren Konkurrenzbetrieben, bis die Gewinnaussichten wieder dem Durchschnitt entsprechen. Auf diese Weise sichert die Konkurrenzpreisbildung der Produktion Preise, welche den Rentabilitätserfordernissen entsprechen, und bewahrt die Konsumenten vor Ausbeutung durch ein Hochschrauben der Preise, das durch die Höhe der Produktionskosten nicht gerechtfertigt ist. In der heutigen Wirtschaft hat nun aber für die Wirtschaftsgebarung und Kalkulation der Produktionsseite der zunehmende Anteil der *fixen Kosten,* der sich

---

[69]) Vgl. Wagemann, „Statistik und Wirtschaftsführung" im Jahrbuch für Nationalsozialistische Wirtschaft 1935, S. 59: „Vor 150 Jahren mag dies (d. h. die Regulierung von Produktion und Verbrauch durch Preis und Zins, Anm. d. Verf.) bis zu einem gewissen Grade richtig gewesen sein."

[70]) Cassel, Sozialökonomie, S. 106.

aus dem bei der Herstellung der Produktionsanlagen erforderlichen Kapitalaufwand ergibt, entscheidend an Gewicht gewonnen[71]). Es folgt daraus ein grundlegender Wandel der betriebswirtschaftlichen Kostenrechnung[72]). Während in der kleingewerblichen Wirtschaft die Hauptkosten in einem unmittelbaren Verhältnis zu dem einzelnen Produkt stehen, also proportional sind, müssen in der kapitalistischen Wirtschaft die fixen Kosten, zu denen auch die Kosten der laufenden Betriebsorganisation gehören, auf die einzelnen Produkte nach Maßgabe der Produktionsmenge umgelegt werden, so daß also bis zu einer gewissen Grenze mit zunehmender Produktion auf das einzelne Produkt geringere Kosten entfallen. Die Kostendegression bei gesteigerter Ausnutzung der Produktionskapazität gibt dem Großbetrieb durch die Möglichkeit der Preissenkung ein wirtschaftliches Kampfmittel an die Hand und legt insbesondere nach Aufschwungszeiten mit hohen Neuinvestitionen die Gefahr einer partiellen Überproduktion sehr nahe. Durch die mit der Entwicklung des Großbetriebes erfolgende Mechanisierung des Produktionsvorgangs tritt auch eine vermehrte Spezialisierung der Produktionsfaktoren ein. Diese beschränkt sich nicht auf das in industriellen Anlagen festgelegte Kapital, sondern sie berührt vor allem auch die menschliche Arbeitskraft, an deren Spezialausbildung erhöhte Anforderungen gestellt werden müssen.

Diese Veränderungen haben die Elastizität der Produktionsseite wesentlich beeinträchtigt, weil die einzelnen Produzenten sich bei Preisänderungen nur mit erheblichem Kostenaufwand dem Produktionszweige zuwenden können, in dem die Verhältnisse jeweils am günstigsten liegen[73]). Die Rentabilitätsaussichten für den Fall einer Umstellung müssen deshalb außerordentlich günstig liegen, wenn ein Betrieb das Risiko einer Umstellung eingehen soll, zumal ja die damit verbundene beträchtliche Produktionsvermehrung auf dem betreffenden Markt auf eine Senkung der Preise hinwirken muß. Während nach der klassischen Preistheorie bei einem Sinken der Preise unter die Gestehungskosten die Grenzbetriebe zur Einstellung ihrer Produktion gezwungen wurden, ist mit Rücksicht auf die fixen Kosten kein Großbetrieb bereit, diese Konsequenz aus einer ungünstigen Preisentwicklung zu ziehen, solange noch die laufenden Produktionskosten gedeckt werden können[74]).

---

[71]) Vgl. zu den folgenden Ausführungen den Artikel „Der Preis in der nationalsozialistischen Wirtschaft" in „Die nationale Wirtschaft" 1934, S. 355.

[72]) Stern, Der Preisschutz, S. 40; Hirsch, Wandlungen im Aufbau der deutschen Industrie, S. 211; Schmalenbach, Selbstkostenrechnung, S. 33 ff. und 37 f.

[73]) Eine Hauptschwierigkeit liegt darin, daß das Kapital nicht so schnell aus der Gütererzeugung abströmen kann; siehe Braun, a. a. O., S. 151.

[74]) Cassel, a. a. O., S. 108.

2. *Die Folgen der Umkehrung der Angebotselastizität für die Konkurrenzwirtschaft.*

Die Kostendegression, die bei industriell hergestellten Gütern bis zur Erreichung der vollen Produktionskapazität als Folge einer Produktionsvermehrung eintritt, begünstigt allgemein eine *negative Elastizität* des Angebots, d. h. das Angebot kann in einer Art und Weise auf Preissenkungen reagieren, die dem Sinn des Preisbildungsmechanismus entgegengerichtet ist. Die Produktion muß nämlich bei Preissenkungen bestrebt sein, die eingetretene Gewinnschmälerung durch Erhöhung der Produktion und des Absatzes auf der Grundlage der niedrigeren Preise auszugleichen. Es kann sogar durch weitere Preissenkungen versucht werden, eine Nachfragesteigerung hervorzurufen, welche ein Ausnutzen der Kostendegression gestattet. Darüber hinaus kann sich das Streben eines kapitalstarken Betriebes darauf richten, selbst unter zeitweiliger Außerachtlassung des Kostenprinzips durch Preisschleuderei den Konkurrenten zu vernichten, um danach durch erhöhte Ausnutzung der eigenen Produktionskapazität die Rentabilität zu verbessern[75]).

Das teilweise Bestehen einer negativen Angebotselastizität[76]) stellt das Funktionieren der Konkurrenzpreisbildung somit in Frage, weil eine gegenseitige Annäherung von Angebot und Nachfrage ausgeschlossen ist. Eine ohne Rücksicht auf die Richtung der Preisentwicklung bestehende Einseitigkeit der Reaktionen eines Marktfaktors macht die Herstellung eines fehlenden Gleichgewichts auf dem Markte durch Preisänderungen unmöglich. Dementsprechend zeigte sich in der neueren Zeit in der Konzentrationsbewegung eine Tendenz zur Umgestaltung der Wirtschaftsordnung im Sinne einer Beseitigung der Konkurrenz durch monopolistische Marktbeherrschung[77]). Es handelt sich dabei in den seltensten Fällen um die Entstehung vollkommener Monopole, welche das gesamte Angebot eines Gutes oder die Nachfrage danach beherrschen[78]).

---

[75]) Vgl. Stern, Der Preisschutz, S. 41.

[76]) Ein solches hat aber nicht notwendig Kostendegression zur Voraussetzung, wenn es sich um gebundene Produktionselemente handelt! So weist Dietze, Volkswirtschaftspolitik, S. 107, darauf hin, daß Preissenkungen wegen der Notwendigkeit, den Unterhalt zu bestreiten, eine agrare Erzeugungssteigerung zur Folge haben können.

[77]) Über die Ursachen der Kartellierung vgl. des näheren Wolfers, Das Kartellproblem, S. 26 ff.; siehe auch die Ausführungen bei Schmalenbach, a. a. O., S. 92 ff.: „Die Zerstörung der freien Wirtschaft durch die fixen Kosten". Böhm, Wettbewerb und Monopolkampf, S. 369, sieht überhaupt den Monopolkampf als Symptom für den Verfall des Systems der freien Verkehrswirtschaft an, dem keine gemeinschaftsbildende soziale Ordnung innewohne, da es lediglich darauf beruhe, daß es den „Automatismus eines Kampfverlaufes" in Gang setze.

[78]) Wolfers, a. a. O., S. 60. Deshalb sind auch nur wenige Gruppen von Kartellen in der Lage gewesen, eine stärkere Preiserhöhung während längerer Zeit durchzuführen.

Monopolähnliche Erscheinungen ergeben sich jedoch schon dann, wenn die Beherrschung eines so beträchtlichen Teils des Angebots oder der Nachfrage gegeben ist, daß der betreffende „Monopolist" durch sein Verhalten auf dem Markt die Preisbildung des Gutes merklich beeinflussen kann[79]). Neben der Monopolbildung in ihren verschiedenen Formen auf der Angebotsseite in der Produktionssphäre, wo die Verbandsentwicklung am meisten in Erscheinung getreten ist, ergaben sich ähnliche Tendenzen auf der Nachfrageseite. Die Monopolisierung der Produktion bringt ohnehin zugleich eine gewisse Monopolisierung für die Nachfrage nach Produktionsmitteln mit sich[80]). Außerdem wirkte die Entwicklung von Produktiv-, Konsum- und Kreditgenossenschaften in der Richtung einer wachsenden Organisation der Nachfrage, wenn auch, wie bereits in Kapitel I gezeigt, die Erlangung einer monopolartigen Stellung hier meist nicht in Frage kommen kann. Die Monopolbildung auf der Angebotsseite beschränkte sich nicht auf produzierte Güter, sondern sie erstreckte sich durch die Machtstellung der früheren Gewerkschaften und die Monopolstellung der Notenbank für die Kreditschöpfung auch auf den Arbeits- und den Kapitalmarkt. Die automatische Regulierung der Produktionshöhe und die Verteilung der Produktionsfaktoren nach Maßgabe der an den Preisen abzulesenden Bedarfsverhältnisse wurde so aus der freien Wirtschaft selbst heraus durch eine Planung auf wichtigen Gebieten ersetzt, die mehr der Erhaltung der bestehenden Produktionsverhältnisse zuneigte als der Anpassung an eine veränderte Nachfrage. Die privaten Wirtschaftsverbände können als Vorläufer einer obrigkeitlich geregelten Wirtschaftsordnung angesehen werden, weil die auf einen bestimmten Interessenbereich begrenzte Planungsarbeit im Interesse der Wahrung der volkswirtschaftlichen Belange der Allgemeinheit eine übergeordnete zentrale Führung zu verlangen scheint. Da die Umwandlung der freien Konkurrenzwirtschaft in eine Wirtschaft mit monopolistischer Marktform für den Monopolisten mit den in Kapitel I näher behandelten Einschränkungen die Möglichkeit einseitiger Preisbindung mit sich bringt, kann der Preis sich nicht mehr in der Weise als Regulator von Angebot und Nachfrage auswirken, wie es sich die liberale Theorie vorgestellt hat. Durch die monopolistische Preisbindung sind aber, wie sich aus dem Wesen der Monopolpreisbildung ergibt, die Funktionen des Preises, insbesondere gegenüber der Nachfrage, nicht ausgeschaltet, so daß auch dem Monopolisten eine Stabilisierung der Produktionshöhe zusammen mit der Preishöhe nicht möglich ist. Ein zu starres Festhalten bestimmter Preise müßte vielmehr auf dem Umwege über weitere Auswirkungen auf den Markt größere Preis-

---

[79]) Vgl. hierzu Weiß, Monopol, S. 616.

[80]) Vgl. Weiß, a. a. O., S. 618.

schwankungen im Gefolge haben als eine elastische Preispolitik. Die Bestrebungen nach einer wirtschaftlichen Sicherung von der Preisseite her ändern daher lediglich für kürzere oder längere Dauer auch die Elastizität des Preises selbst.

2. Abschnitt:

Der Zusammenhang der Preise auf den verschiedenen Märkten als Maßstab für die Ausbreitungstendenz bei Preisfestsetzungen.

Kapitel IV.

Die Auswirkungen einer Preisänderung auf den Markt.

Die in Kapitel II dargelegte Interdependenz der Preise bedingt eine gegenseitige Abhängigkeit sämtlicher Preisbildungsfaktoren, die bei Datenänderungen, soweit dadurch das Gleichgewicht beeinträchtigt wird, auf den verschiedenen unmittelbar oder mittelbar betroffenen Märkten in Erscheinung tritt; denn eine Störung des *partiellen* Gleichgewichts *eines* Marktes führt notwendig zu einer Störung des *totalen* Gleichgewichts *aller* Märkte. Da eine Preisfestsetzung als Datenänderung im Preisbildungsablauf sich in *dieser Eigenschaft* nicht grundsätzlich von einer Preisänderung unterscheidet, bilden die im folgenden näher untersuchten Abhängigkeitsbeziehungen zwischen Preis- und Mengenbewegungen im Verhältnis der verschiedenen Märkte die Grundlage für eine allgemeine Beurteilung der voraussichtlichen Tendenz zur Ausbreitung von Preisfestsetzungen, die zunächst auf einem bestimmten Markt vorgenommen werden.

Die möglichen Folgen einer Preisfestsetzung in ihren verschiedenen Entwicklungsstufen richten sich also im einzelnen Fall nach dem Wechselwirkungsverhältnis, in dem der ungebundene Preis zu den Daten des Preisbildungssystems steht. Da dieses für die einzelnen Gruppen von Preisobjekten verschieden ist, müssen die Rückwirkungen einer Preisänderung auf den einzelnen Wirtschaftsgebieten in Umfang und Richtung unterschiedlich sein. Infolge der allgemeinen Interdependenz kann das Gleichgewicht nicht durch die Reaktionen der am nächsten betroffenen Faktoren allein auf die Dauer wieder hergestellt werden. Auch die Reaktionen von Angebot und Nachfrage, die bezüglich des von einer Preisänderung betroffenen Objekts unter der Voraussetzung entsprechender Elastizität eintreten, müssen sich also weiter auswirken. Die Beseitigung der durch eine Preisfestsetzung oder sonstige Datenänderung bei Überschreiten der Gleichgewichtsgrenzen (vgl. Kapitel I, 2) hervorgerufenen Gleichgewichtsstörung geschieht durch eine Vielheit von Veränderungen, die sich im Preis-

bildungsvorgang ergeben. Jedoch verändern sich die anderen Größen auf bestimmte Datenänderungen hin nicht regelmäßig in einer bestimmten Richtung, sondern es sind immer verschiedene auf einen Ausgleich hinzielende Entwicklungsreihen denkbar, in denen jede weitere Folgeerscheinung eine vorherige entsprechende Reaktion einer anderen Größe voraussetzt.

Die Auswirkungen von Preisänderungen müssen in drei Stufen unterschieden werden:

1. Diejenigen auf dem Marktgebiet des von der Preisänderung unmittelbar betroffenen Gutes selbst.

2. Die dadurch bewirkten Verschiebungen auf den Konsumgütermärkten.

3. Die Auswirkungen auf die Produktionsmittelmärkte und das volkswirtschaftliche Tauschvolumen.

Die erstgenannten Auswirkungen folgen daraus, daß auf jedem einzelnen Markt das partielle Gleichgewicht zwischen Angebot und Nachfrage gewahrt bleiben muß, während die weiteren Rückwirkungen dem Erfordernis des totalen Gleichgewichts entsprechen.

Auf dem unmittelbar betroffenen Markt muß unterschieden werden zwischen der sich in Verfolg einer Preisänderung ergebenden Entwicklung der zum Tausch gekommenen Menge von Preisobjekten („Absatzmenge") und derjenigen der Preissumme, welche das Produkt von Preishöhe und Absatzmenge (die Erlöse) darstellt. Die Preissumme, die den gesamten Geldaufwand der Nachfrage nach dem betreffenden Preisobjekt wiedergibt, ist für die weitere Gestaltung der Produktion und der Einkommensverwendung kennzeichnend[81]). Sie kann sich auch in anderer Richtung bewegen als der Preis, da die Preisänderung durch eine überproportionelle Änderung des Absatzes überkompensiert werden kann. Eine Veränderung der Absatzmenge muß eintreten, sobald sich der Preis nicht mehr innerhalb der Grenzen hält, welche durch die Elastizität von Angebot und Nachfrage bestimmt sind. Wesentlich ist dabei, daß der Grad der Elastizität verschieden ist je nach der Höhe der Preislage, innerhalb deren sich die Preisbewegung vollzieht. Dies drücken die analytisch darstellbaren Elastizitätskurven[82]) aus, die bei jedem Preisobjekt verschieden verlaufen. Allgemein ist die Elastizität in einer mittleren Preislage am höchsten, während sie sich bei Überschreiten bestimmter Grenzen nach oben und unten verliert.

Die Auswirkungen einer Preisänderung auf die Absatzmenge des betroffenen Preisobjekts hängen davon ab, ob das Angebot oder die

---

[81]) Engländer, Preise und Konjunktur, S. 8.

[82]) Siehe Marschak, Elastizität der Nachfrage, S. 19 u. 26.

Nachfrage elastischer ist[83]). Es soll im folgenden davon ausgegangen werden, daß der Preisänderung eine fehlende Übereinstimmung zwischen Angebot und Nachfrage zugrunde liegt. Dementsprechend muß durch den Preis eine Anpassung des veränderlicheren Faktors erzielt werden, sei es durch eine Steigerung des bisher geringeren oder durch eine Senkung des überhöhten. Da die Auswirkungen einer Preisänderung auf Angebot und Nachfrage grundsätzlich entgegengesetzt sind, ist für die Gestaltung der Marktlage neben der Richtung der Preisänderung der Grad der Reaktionsempfindlichkeit im Verhältnis zwischen Angebot und Nachfrage entscheidend. Wenn es dagegen sowohl beim Angebot wie bei der Nachfrage an der Elastizität fehlt, müssen unverhältnismäßige Preisveränderungen eintreten, um eine bestehende Spannung zwischen Angebot und Nachfrage zu überbrücken. Ein überwiegendes Angebot führt dann zu deflationistischen Erscheinungen, wie es in wirtschaftlichen Depressionsperioden der Fall ist, wo ein dringliches Angebot einer zurückhaltenden Nachfrage gegenübersteht. Die gleiche Erscheinung drückt für ein Überwiegen der Nachfrage die auf Grund von Beobachtungen aufgestellte „Kingsche Regel" aus, wonach die Getreidepreissteigerung nicht der Minderung des Angebots proportional, sondern erheblicher als diese ist. Bei negativer Elastizität der Marktfaktoren besteht eine Umkehrung der Preisfunktionen, die trotz der an sich auf einen Ausgleich hinzielenden Preisentwicklung ein erhöhtes Mißverhältnis zwischen Angebot und Nachfrage zur Folge hat. Die *negative Elastizität* ist meist eine Erscheinung wirtschaftlicher Notzeiten. Eine negative Elastizität des *Angebots* bei Preissenkungen ist dann vor allem durch den gesteigerten Geldbedarf der Produzenten bedingt. Ähnlich können Preissteigerungen zu einer weiteren Erhöhung der Nachfrage führen, wenn die Verbraucher wegen starker Warenknappheit erneute Preissteigerungen befürchten. Die negative Elastizität der *Nachfrage* beschränkt

---

[83]) Liefmann, Theorie des Monopolpreises, S. 143 verweist bei der Besprechung monopolistischer Preiserhöhungen auf die verschiedenen Möglichkeiten der sich daraus ergebenden Marktgestaltung und auf die Umstände, welche auf die Höhe des Erlöses auf Grund der Preisänderung Einfluß gewinnen können: Es kann insbesondere trotz der Preissteigerung eine Absatzvermehrung denkbar sein. Andererseits können steigende Zufuhr von außerhalb und Einschränkung des Konsums das Entgegengesetzte bewirken. Ob der Ertrag trotz etwaiger verschlechterter Absatzmöglichkeiten steigt, kann bei den einzelnen Produzenten verschieden sein. Es kann weiterhin durch die Preiserhöhungen neue Konkurrenz aufkommen oder es können Preissteigerungen bei den Rohstofflieferanten und den Löhnen auf die Monopolpreiserhöhung folgen und den Gewinn des Monopolisten wieder beeinträchtigen. Durch solche Entwicklungen kann der Monopolpreis u. U. wieder unter den vorherigen Stand gedrückt werden. Wiederum anders läge es, wenn die erwerbswirtschaftlichen Abnehmer (es handelt sich bei dem Beispiel um Bierpreiserhöhung, Anm. d. Verf.) mit übermäßigen Preissteigerungen folgten und dadurch einen empfindlichen Rückschlag der Nachfrage hervorriefen.

sich allerdings meist auf die Gegenstände des dringlichen Bedarfs, es ist aber auch der Fall denkbar, daß sich die Nachfrage nach verteuerten Gütern erhöht, wenn diese einmal als inferiore Güter Substitutionszwecken dienen können und wenn zum anderen der Erwerb der zu ersetzenden Güter infolge der mit der Preissteigerung eingetretenen Schwächung der Kaufkraft nicht mehr möglich ist. Dieser Fall setzt allerdings voraus, daß das verteuerte Gut im Verhältnis zu anderen noch das billigere ist und die Kaufkraft vorher schon bis an ihre Grenze in Anspruch genommen war[84]).

Da die negative Elastizität des Angebots ihren hauptsächlichen Grund in der Kostendegression bei Produktionsvermehrung hat, kommt sie nur für die Märkte produzierter Güter in Betracht. Sie erstreckt sich dabei auch auf die Märkte produzierter Produktionsmittel, soweit für diese nach Maßgabe der Art ihrer Herstellung Kostendegression besteht.

Die Auswirkungen einer Preisänderung auf den Markt des betroffenen Gutes sind auch aus dem Grunde unregelmäßig, weil die für die Elastizität von Angebot und Nachfrage maßgeblichen Faktoren in gewissem Umfang individuell bestimmt sind; so ist die Kosten- und Gewinnkalkulation von Unternehmer zu Unternehmer verschieden und in gleicher Weise ist die Wertschätzung der Güter von seiten der Konsumenten auch von dem wechselnden persönlichen Geschmack des Einzelnen abhängig.

Kapitel V.

Die Auswirkungen von Konsumgüterpreisänderungen.

1. Im Verhältnis zwischen den Konsumgütermärkten.

Veränderungen in der Marktlage eines Gutes können die übrigen Märkte nicht unberührt lassen. Es kommt dabei neben der allgemeinen Interdependenz aller Preise ein *engerer* Zusammenhang zwischen einzelnen Preisen vor, der in der Art der Produktion oder der Konsumtion begründet ist. Wenn zwei Produkte aus einem gemeinsamen Produktionsvorgang herrühren, ergibt sich eine Bindung der betreffenden Preise aneinander daraus, daß sie zusammen die Kosten der Produktion decken müssen[85]). Wenn mehrere ziemlich gleichwertige Substitutionsgüter um die Verwendung zur Deckung eines bestimmten Bedarfs konkurrieren, können ihre Preise nicht übermäßig vonein-

---

[84]) Siehe auch das Beispiel bei Marshall, Volkswirtschaftslehre, S. 172.

[85]) Siehe hierzu Philippovich, Volkswirtschaftslehre, S. 267: „Zusammenhängende Preise."

ander abweichen[86]). Beachtung verdient in diesem Zusammenhang auch der Fall der verbundenen Nachfrage nach komplementären Gütern. Hier kommt es für die Gestaltung der Nachfrage nach den einzelnen Gütern auf die Summe ihrer Preise an.

Über diese Sonderfälle hinaus muß jede Preisänderung auf einem Marktgebiete auf die anderen Warenmärkte zurückwirken, weil die durch die Preisänderung hervorgerufene Änderung der Realkaufkraft bei der Nachfrage nach anderen Waren entsprechend in Erscheinung treten muß. Dies wird am offensichtlichsten dann der Fall sein, wenn auf dem von der Preisänderung betroffenen Marktgebiet eine *Preissummenreaktion* eintritt[87]). Da unter der Voraussetzung einer gleichbleibenden Geldseite die wirtschaftliche Gesamtpreissumme, die sich aus Tauschvolumen mal mittlerer Preishöhe ergibt, keine Veränderung erfährt, muß die Veränderung einer Teilpreissumme auf dem Wege über Kaufkraftverschiebungen durch entsprechende Preissummenreaktionen in entgegengesetzter Richtung auf anderen Märkten ausgeglichen werden. Die Verteilung der Kaufkraft auf die verschiedenen Warenmärkte entspricht dem Verhältnis der einzelnen Teilpreissummen unabhängig von der Preishöhe, so daß die Preisänderung eines Gutes auf anderen Marktgebieten auch eine gleichgerichtete Preisbewegung auslösen kann. So ist es z. B. möglich, daß bei hoher Nachfrageelastizität auch durch Preissenkung eine positive Preissummenreaktion eintritt, welche das Volumen der Preissummen anderer Güter einschränkt und dort evtl. zu Preissenkungen führt.

Es ist jedoch auch denkbar, daß Teilpreissummenreaktionen eine *Veränderung der Geldseite* und damit eine positive oder negative *Gesamtpreissummenreaktion* hervorrufen, die nicht ausschließlich auf Schwankungen des Preisniveaus, sondern auch auf eine Beeinflussung des Tauschvolumens zurückzuführen ist[88]). In diesem Fall wird die ursprüngliche Teilpreissummenreaktion nicht durch gegenläufige Preissummenreaktionen ausgeglichen, sondern sie breitet sich auf Grund von Verschiebungen in der Einkommenssphäre durch Beeinflussung der Nachfragehöhe in gleicher Weise über die anderen Märkte aus. Es kann auf diese Weise eine Preissenkung durch Absatzsteigerung zu einer Teilpreissummenerhöhung und damit zu Einkommensvermehrung führen, die sich allgemein *konjunkturfördernd* auswirkt. Umgekehrt kann entsprechend eine Preiserhöhung eine *Schrumpfung* der Märkte zur Folge haben.

---

[86]) „Denn die Märkte zweier konkurrierender Güter . . . verhalten sich ähnlich, wie zwei Teile ein und desselben Marktes." (Stackelberg, Marktform und Gleichgewicht, S. 42.)

[87]) Über die Bedeutung von Teilpreissummen- und Gesamtpreissummenreaktionen hat Engländer (Preise und Konjunktur, S. 8 ff. und 16 ff.) eingehende Untersuchungen angestellt.

[88]) Vgl. Engländer, a. a. O., S. 16.

Ob und inwieweit eine positive oder negative Teilpreissummenreaktion sich über die anderen Märkte ausbreitet, hängt von dem weitgehend psychologisch bestimmten Verhalten der Nachfrage ab. Im Falle der Erhöhung einer Teilpreissumme sind die Konsumenten vor die Wahl gestellt, ob sie zum Ausgleich andere Bedürfnisse einschränken oder aber ihre bisherige Lebenshaltung durch Mobilisierung etwaiger Ersparnisse aufrecht erhalten wollen[89]). Im letzteren Falle würde sich möglicherweise eine belebende Einwirkung auf die Konjunktur ergeben, zu der im weiteren Verlauf auch eine Erhöhung der Umlaufsgeschwindigkeit des Geldes beitragen könnte. Bei der Verminderung einer Teilpreissumme können die Verbraucher die so gemachten Ersparnisse zurückhalten oder aber auch zu einer intensiveren Befriedigung des übrigen Bedarfs verwenden. Bei einer Verwendung der Ersparnisse zur Kapitalbildung kann sich infolge des Ausbleibens eines Preissummenausgleichs von anderen Märkten her eine Einkommensverminderung ergeben, die auch die anderen Wirtschaftsgebiete ergreift.

Die Bedeutung des Sparwillens der Konsumenten macht es klar, daß das für die Ausbreitungsfolgen einer Preissummenänderung maßgebliche Verhalten der Nachfrage auch je nach der Wirtschaftslage verschieden sein muß. In Zeiten wirtschaftlicher Unsicherheit und Depression wird weniger Neigung zum Sparen bestehen und werden auch weniger Sparreserven vorhanden sein, so daß für die angedeuteten Ausbreitungsmöglichkeiten einer Preissummenreaktion das Bestehen einer gewissen wirtschaftlichen Konjunktur als Voraussetzung anzusehen ist. Darüber hinaus hängt die konjunkturelle Wirksamkeit von Sparakten auch von der wirtschaftlichen Zweckmäßigkeit der Kapitalbildung ab, die ihrerseits im Konjunkturablauf verschieden ist.

2. Gegenüber den Produktionsmittelmärkten.

Preis- und Mengenveränderungen auf den Konsumgütermärkten wirken sich entsprechend auf die Gestaltung der Produktion aus. Insbesondere kann eine Anpassung der Produktionsmittelpreise angesichts der notwendigen Einhaltung des Kostenprinzips nicht ausbleiben.

Preisveränderungen auf den Warenmärkten leiten möglicherweise auch durch den Zusammenhang mit den Produktionsmittelmärkten die Entwicklung einer Gesamtpreissummenreaktion ein, die dann wiederum auf dem Gebiet der Warenmärkte selbst besonders in Erscheinung tritt. Das liegt daran, daß Warenpreisänderungen wegen ihrer Bedeutung für die Absatzmöglichkeiten die Produktionsaussichten ändern und ein entsprechendes Umdisponieren der Unternehmer erforderlich machen. Die Unternehmerdisposition wiederum wirkt sich

[89]) Engländer, a.a.O., S. 17.

an der Nachfrage nach Produktionsmitteln aus, indem ein Teil davon anderen Produktionszweigen zugeführt wird. Für die Konjunkturentwicklung spielt demnach die Unternehmerdisposition auf den Produktionsmittelmärkten eine ähnliche Rolle wie die Entscheidung der Konsumenten über die Einkommensverwendung auf den Konsumgütermärkten. Durch Umwandlungen in der Produktionssphäre ergeben sich so Veränderungen in der Einkommenshöhe der beteiligten Wirtschaftsgruppen, welche sich auf den Warenmärkten konjunkturfördernd oder -hemmend auswirken können. Da für die Unternehmerdisposition die Produktionsaussichten den Ausschlag geben, hängt die Entscheidung des Unternehmers nicht nur von der allgemeinen Wirtschaftslage, sondern auch von der Kalkulation des einzelnen Betriebes ab. Es kann deshalb nicht immer einheitlich gesagt werden, ob und inwieweit die Produktion aus der Preisentwicklung die Konsequenz einer Produktionsausdehnung oder -einschränkung ziehen wird.

Veränderungen der Preisrelationen bzw. Mengenverschiebungen auf den Warenmärkten können auch die anteilige Nachfrage nach Produktionsmitteln beeinflussen, weil auf den einzelnen Produktionsgebieten die Produktionsmittelarten in verschieden starkem Umfang beteiligt sind. So überwiegt z. B., um von weniger auffälligen Unterschieden abzusehen[90]), in der landwirtschaftlichen Produktion der Faktor Boden, während das gleiche in der Schwerindustrie vom Kapital und in der kleingewerblichen Produktion von der menschlichen Arbeit gilt.

Kapitel VI.

Der Preiszusammenhang zwischen den Produktionsfaktoren.

Bei Preisänderungen auf dem Markt eines Produktionsfaktors lassen sich eher bestimmte Ausbreitungstendenzen erkennen als bei Verschiebungen zwischen den Konsumgütermärkten, weil es sich hier vor allem um eine begrenztere Zahl von Märkten, nämlich für Boden, Kapital und Arbeit handelt. Veränderungen des Preisverhältnisses zwischen den Produktionsfaktoren müssen sich auf den betroffenen Märkten sehr stark auswirken, weil die Produktionsfaktoren alle in gewissem Umfang untereinander im *Substitutionsverhältnis* stehen. Denn sie entsprechen nicht jeder einem bestimmten Produktionsziel, sondern es bieten sich die verschiedensten Möglichkeiten einer Vereinigung zur Herstellung der jeweiligen Güter (Komplementarität der

[90]) Über die unterschiedliche Kapitalintensität in verschiedenen Gewerben siehe Cassel, a. a. O., S. 198.

Erzeugungsmittel[91]). Das gilt allerdings nicht für das investierte Kapital, das an einen bestimmten Produktionsprozeß gebunden ist. Die Kapitalverwendung im Produktionsprozeß kann daher nur, soweit Neuinvestitionen in Frage kommen, von den Preisen abhängig sein.

Bei Veränderungen in der Sphäre der Produktionsmittel ist davon auszugehen, daß die Elastizität des Angebots an vorhandenen Produktionsmitteln dadurch beschränkt ist, daß ein Brachliegen von Produktionsmitteln für die Träger derselben einen Verlust bedeutet. Das Angebot an Produktionsmitteln ist daher bei aller seiner Ausrichtung nach den dafür gezahlten Preisen in seiner Höhe verhältnismäßig unelastisch. Eine Absatzschrumpfung auf den Verbrauchsgütermärkten kann deshalb wohl von entsprechenden Preisveränderungen für Produktionsfaktoren begleitet sein, ohne dort eine Anpassung der Marktlage hervorrufen zu können.

Der *enge Preiszusammenhang* zwischen Boden, Kapital und Arbeit entspricht den Substitutionsmöglichkeiten, die hier bestehen. Die Preisabhängigkeit zwischen Boden und Arbeit, d. h. zwischen Lohn und Grundrente, welche auf Grund *theoretischer Überlegungen* unter Absehen von der Vielfalt der praktisch bestehenden Wechselbeziehungen bei Preisänderungen erwartet werden muß, ist in der Literatur umstritten[92]).

Entsprechend der Parallelitheorie besteht zwangsläufig eine gleichgerichtete Bewegung von Lohn und Grundrente auf Grund der Erwägung, daß ein niedriger Lohn bzw. hohe Grundstückspreise eine teilweise Ersetzung des Faktors Boden durch intensivere Bearbeitung guter Böden nahelegen, während höhere Löhne eine stärkere Heranziehung auch schlechterer Böden zur Nutzung durch extensivere Bewirtschaftung lohnend erscheinen lassen. Dies aber würde wiederum im ersten Falle einer Senkung, im anderen einer Erhöhung der Grunddifferentialrente gleichkommen und damit eine entsprechende Veränderung der Grundstückspreise bzw. der Preise für die Grundstücksnutzung bedeuten.

Die *Konträrtheorie*[93]) geht im Gegensatz hierzu davon aus, daß sich der Lohn bei einer Preisbildung nach dem Kostenprinzip nach dem Minimalprodukt des Grenzarbeiters bemesse. Hiernach müßte eine extensivere Nutzung schlechter Böden ein Sinken des Reallohnes

---

[91]) Siehe auch Engländer, Preise und Konjunktur, S. 13 f.

[92]) Siehe die Literaturaufstellung bei Weber, Volkswirtschaftslehre, Bd. II, S. 163.

[93]) Weber, a. a. O., S. 161/62; für die Konträrtheorie tritt auch Arndt (Lohngesetz und Lohntarif, S. 119 ff. und vor allem auch S. 146 ff.) ein, indem er besonders die Abhängigkeit der Lohnhöhe von der Produktivität der Arbeit hervorhebt.

nach sich ziehen, weil infolge der unrentableren Wirtschaftsweise die Preise der Produkte[94]) und damit auch die Differentialrente steigen müßten.

Da es sich in unserer Arbeit um eine preistheoretische Untersuchung handelt, muß jedoch von dem Nominallohn ausgegangen werden und nicht von dem Reallohn, der nicht als Preis angesehen werden kann, da er sich erst aus einem Preisverhältnis, nämlich dem zwischen Lohn und Lebenshaltungskosten, ergibt. Außerdem ist der Ausgangspunkt der Konträrtheorie einseitig, wenn sie Veränderungen im Verhältnis zwischen Grundrente und Löhnen lediglich als Folge von Produktpreisschwankungen betrachtet, da die Lohnhöhe doch auch von sich aus, unabhängig von dem Minimalprodukt des Grenzarbeiters, Schwankungen unterworfen sein kann.

Die gleichgerichtete Bewegungstendenz von Lohn und Rente erzwingt einen Ausgleich durch den Zins, da die beteiligten 3 Produktionselemente den Produktionserlös unter sich verteilen müssen. Daher muß die Verzinsung des investierten Kapitals durch die Kapitalgüter (Realertragsprozentsatz) zurückgehen, wenn den anderen Produktionsfaktoren ein größerer Anteil am Erlös zufällt, und eine Anpassung des Leihzinssatzes an die Rentabilität der Kapitalgüter ist dann die weitere Folge. Allerdings kann sich auch in diesem Falle eine vorübergehende Steigerung des Leihzinssatzes ergeben, soweit durch Lohnerhöhungen die Nachfrage nach Kapital zur Vornahme lohnsparender Rationalisierungen vermehrt wird. Dabei wird erfahrungsgemäß der Rentabilitätsgesichtspunkt nicht genau beachtet, so daß ein zeitweiliger Unterschied zwischen Leihzinssatz und Realertragsprozentsatz leicht eintreten kann.

In der vielgestaltigen Wirklichkeit des Wirtschaftslebens lassen sich allerdings die besprochenen Tendenzen des Preiszusammenhangs im allgemeinen nicht mit Eindeutigkeit nachweisen[95]). Die

---

[94]) Teilweise bilden die Kornpreise auch den Ausgangspunkt der Konträrtheorie. So geht Dietzel (Kornzoll und Sozialpolitik, S. 6) davon aus, daß steigende Brotpreise die Nachfrage nach entbehrlicheren Gegenständen einschränken und dadurch auf den betreffenden Märkten den Lohn drücken. Diese Überlegung leidet aber daran, daß sich solche Veränderungen der nominellen Lohnhöhe doch auf eine bloße Verschiebung zugunsten bzw. zulasten anderer Teilgebiete des Arbeitsmarktes beschränken können; denn steigende Kornpreise müssen doch normalerweise die Zahlung höherer Löhne an die Landarbeiter ermöglichen! — Der Hinweis Dietzels auf das Steigen der Löhne und das Sinken des Kornpreises in der Zeit von 1875 bis 1900 (S. 38 a. a. O.) ist deshalb wertlos, weil sich die Lohnsteigerung zur Genüge aus der allgemeinen technischen und wirtschaftlichen Entwicklung erklärt. (Vgl. hierzu auch die Erörterungen bei Diehl, Kornzoll und Sozialreform, S. 6 ff.)

[95]) Vgl. auch Diehl, a. a. O., S. 55: „Es ist ganz unmöglich, über die Zusammenhänge zwischen Getreidepreis und Arbeitslohn irgendeine feste Regel aufzustellen."

Schwierigkeit einer historischen Verifizierung, die auch der Grund für das Bestehen theoretischer Meinungsverschiedenheiten in Fragen von solcher Grundsätzlichkeit ist, beruht darin, daß die konkrete Preisentwicklung jeweils noch von weiteren Umständen abhängig ist[96]). So erfahren nämlich die gezeigten Beziehungen zwischen Grundstückspreisen und Lohnhöhe eine Einschränkung dadurch, daß die Löhne für landwirtschaftliche Arbeit nicht von der Lage auf den Märkten für gewerbliche Arbeit zu trennen sind, die ihrerseits nicht durch die landwirtschaftliche Produktivität bestimmt wird. Umgekehrt hängt der Einfluß der Lohnhöhe auf die Bodenbewirtschaftung davon ab, ob die Agrarverfassung kleinbäuerlich ist oder ob innerhalb größerer Betriebseinheiten fremde Lohnarbeit Verwendung findet.

Desgleichen kommt es auf die Technik der Bodenbestellung usw. an, in welchem Umfang Zinssenkungen für eine etwaige kapitalintensivere Bodenbewirtschaftung und damit ein Sinken der Grunddifferentialrente Bedeutung gewinnen können. Diese Möglichkeit würde dann den Folgerungen der Konträrtheorie entsprechen, welche für Zins und Rente eine Abhängigkeit in gleicher Richtung annimmt[97]).

Kapitel VII.

Die Bedeutung von Produktionsmittelpreisänderungen.

1. Zins- und Lohnänderungen.

Während Schwankungen auf dem Grundstücksmarkt im allgemeinen erst durch Veränderungen auf anderen Wirtschaftsgebieten ausgelöst werden, spielt der Kapitalmarkt für das Wirtschaftsgeschehen eine führende Rolle. Die Wirksamkeit des Zinses auf dem Kapitalmarkt besteht vornehmlich in der Regulierung der Nachfrage, durch deren Beschränkung eine möglichst zweckmäßige Verwendung des Kapitals herbeigeführt wird. Der Einfluß der Zinshöhe auf die Kapitalbildung ist nicht so wichtig, weil für die Spartätigkeit weniger das Streben nach hohem Zinsverdienst als das nach einer Sicherung der Zukunft maßgebend ist. Der Zins würde erst bei Überschreiten der gewöhnlichen Grenzen nach oben und unten einen

---

[96]) Siehe auch Weber, Volkswirtschaftslehre, Bd. II, S. 162.

[97]) Siehe Weber, a. a. O., S. 163. Hinsichtlich des Verhältnisses zwischen Lohn und Zins besteht ein Meinungsstreit nicht. Auch die auf der Konträrtheorie bezüglich Lohn und Rente fußende Betrachtungsweise kommt zu der Folgerung einer entgegengerichteten Abhängigkeit zwischen Lohn und Zins (siehe Weber, a. a. O., S. 160/61). — Vgl. auch Arndt, a. a. O., S. 124.

wesentlichen Einfluß auf die Spartätigkeit ausüben[98]). Für Preisfestsetzungen besteht daher insoweit nur ein begrenzter Wirkungskreis. Eine schnellere Veränderlichkeit der vorhandenen Kapitalien besteht nur für kurzfristigen Kredit, da die Banken in den durch die Liquiditätsvorschriften bestimmten Grenzen Buchkredit vergeben können.

Enger Zusammenhang besteht zwischen der Zinshöhe und den Preisen der produzierten Produktionsmittel, deren Anschaffungskosten eine Hauptquelle für die Nachfrage nach Kapitaldisposition bilden. Zur Wahrung der Rentabilität eines Unternehmens darf der betriebswirtschaftliche Ertrag der Kapitalgüter nach Abzug der erforderlichen Abschreibungsquote nicht hinter dem für die Anschaffungskosten zu zahlenden Kapitalzins zurückbleiben. Solange eine Steigerung ihrer Produktivität nicht möglich ist, müssen die Kapitalgüter so billig sein, daß ihr Ertrag die Verzinsung des investierten Kapitals ermöglicht. Andernfalls wird die Nachfrage nach Kapitalgütern ebenso wie die nach Leihkapital zum Zwecke der Investierung verschwinden. Umgekehrt muß ein Sinken des Zinses unter den Realertragsprozentsatz eine verstärkte Nachfrage nach Kapital und Kapitalgütern sowie eine Verknappung des Kapitalangebots hervorrufen, weil ein Teil der Kapitalbesitzer, soweit er zugleich Unternehmer ist, es vorziehen wird, sein Kapital selbst anzulegen (Realinvestition) anstatt es auf dem Kapitalmarkt zur Nutzung anzubieten (Leihinvestition).

Wenn der Leihzinssatz also die Untergrenze für die Höhe des Realertragsprozentsatzes abgibt, so kann dieser doch den Leihzinssatz wiederum nur in engen Grenzen übersteigen. Da der Prozentsatz des Ertrages von Produktionsanlagen mit wachsender Höhe der aufzuwendenden Kapitalkosten abnimmt, müssen Zinssenkungen die Preise der dauerhaften Kapitalgüter erhöhen und können daher die allgemeinen Kosten zur Errichtung von Produktionsanlagen vermehren. Dadurch brauchen sich aber die laufenden Produktionskosten nicht zu erhöhen, weil sich die Förderung von Rohstoffen und die Herstellung von Zwischenprodukten bei Senkung des Zinses verbilligen und die Preise dieser Produktionsmittel daher sinken. Außerdem können unter der Voraussetzung einer Wirtschaftsbelebung Warenpreissteigerungen die Rentabilität verbessern. Der Einfluß des Zinses auf die Nachfrage nach produzierten Produktionsmitteln bedingt eine Abhängigkeit der Nachfrage nach den in diesen Industrien beschäftigten Arbeitskräften. Soweit durch Zinssenkungen der Ankauf von arbeitersparenden Maschinen gefördert wird, welche eine technische Rationalisierung ermöglichen, muß sich in den betreffenden Industriezweigen eine Minderung des Lohneinkom-

[98]) Siehe Cassel, a. a. O., S. 217 ff., vor allem S. 218/19.

mens ergeben. Entsprechend verhält es sich, wenn infolge von Lohnerhöhungen die Kosten der Kapitalverwendung im Verhältnis billiger werden. Eine solche Minderung des Lohneinkommens wird nicht durch die Beschäftigungssteigerung in der Maschinenindustrie ausgeglichen, weil die Herstellung der zur Rationalisierung dienenden Maschinen nur eine einmalige Beschäftigung von Arbeitern bringt, während die Ausschaltung von Arbeitskräften in rationalisierten Betrieben bis auf weiteres endgültig ist. Wenn auch betriebswirtschaftlich zweckmäßige technische Rationalisierungen eine Erhöhung der Produktionskapazität bedeuten, so ist doch die Wiedereingliederung der ausgeschalteten Arbeitskräfte durch eine Erhöhung des Tauschvolumens bedingt, die keineswegs ohne weiteres eintritt. Eine Rationalisierung, die nur infolge überhöhter Löhne für den einzelnen Betrieb zeitweilig lohnend erscheinen kann, geht also auf Kosten des Sozialproduktes.

Daraus, daß Zinssenkungen oder Lohnerhöhungen die Vornahme technisch fälliger Rationalisierungen und damit eine teilweise Ausschaltung von Arbeitskräften nahelegen, darf jedoch nicht gefolgert werden, daß Zinssenkungen allgemein zu Lohnsenkungen führen. Dieses Ergebnis würde auch dem bereits behandelten Preiszusammenhang zwischen Lohn und Zins zuwiderlaufen. Es muß hier vielmehr berücksichtigt werden, daß eine Verbilligung des Betriebskapitals die Kosten der laufenden Produktion verringert und so die Bezahlung höherer Löhne möglich macht. Der Ertrag des investierten Kapitals braucht deshalb nicht geschmälert zu werden, weil die Erhöhung des Lohnanteils durch Warenpreissteigerungen ausgeglichen werden kann, die in den durch eine etwaige Steigerung des Lohneinkommens gebesserten Absatzmöglichkeiten begründet sind.

Erhöhungen oder Senkungen des Zinsfußes sind, ähnlich wie es bei den Kapitalgütern der Fall war, auch für die Nachfrage nach Grundstücken, vor allem zu Bauzwecken, von Wichtigkeit, weil ein niedriger Zins die Nutzung dauerhafter Güter billiger gestaltet. Wenn demnach Zinssenkungen die Grundstückspreise allgemein erhöhen können, so muß beachtet werden, daß die Differentialrente dadurch nicht berührt wird. Vielmehr paßt sich hier lediglich die Grundstücksverzinsung im Wege der Grundstückspreissteigerung dem Kapitalzinse an, da Miet- oder Pachtzins nicht ohne weiteres betroffen werden.

Da der Grad der Kapitalverwendung auf den einzelnen Produktionsgebieten verschieden ist, müssen Zinsveränderungen in dem Preisgefüge der Warenmärkte Verschiebungen notwendig machen nach Maßgabe des Anteils, der dem Zins als Kostenfaktor bei der Produktion zukommt. Absatzschwierigkeiten auf den Warenmärkten wiederum können durch Zinssenkungen vermindert werden, weil die daraus sich ergebende Verbilligung der Lagerhaltung die Dringlichkeit

des Angebots abschwächt und andererseits die Erleichterung der Produktion zu zusätzlicher Einkommensbildung führt. Unter Umständen könnten allerdings auch Zinserhöhungen einen ähnlichen Erfolg bewirken, wenn nämlich dadurch Spargelder aus mangelndem Investitionsbedarf dem Konsum zugeführt würden.

Da Zinssenkungen aber trotz der Möglichkeit einer zusätzlichen Kreditschöpfung durch die Notenbank nicht ohne entsprechende Kapitalbildung möglich sind, spielt hier auch die Lohnhöhe in ihrem Einfluß auf die Sparkapitalbildung eine Rolle. Das Unternehmereinkommen ist nämlich in weit stärkerem Maße als das Lohneinkommen als Träger der Kapitalbildung anzusehen, weil die Spargelder der Bevölkerungsschichten mit geringerem Einkommen bei Erreichen einer bestimmten Höhe überwiegend doch wieder dem Konsum zugeführt werden[99]). Lohnerhöhungen, welche eine Einkommensverschiebung zu Lasten des Unternehmereinkommens nach sich ziehen, sind daher der Kapitalbildung abträglich.

Veränderungen der Lohnhöhe neigen dazu, einander entgegengesetzte Wirkungen auszulösen, weil der Lohn auf der einen Seite betrieblicher Kostenfaktor ist, auf der anderen aber die Hauptquelle der Einkommensbildung darstellt. Es hängt von den besonderen Umständen auf dem Markt und in der Produktion ab, welche der ausgelösten Wirkungen für die Höhe des Reallohnes entscheidend wird[100]).

Da sich der Arbeitsmarkt nach den Anforderungen an die zu leistende Arbeit in Sondermärkte gliedert, können Unterschiede in der Lohnhöhe in gewissem Umfang auch Verschiebungen des Arbeitsangebotes zustande bringen, soweit die Wirtschaftsverfassung eine freie Berufswahl und eine evtl. erforderliche Umschulung ermöglicht. Solche Veränderungen auf dem Arbeitsmarkt können auch dadurch gefördert werden, daß die Nachfrage nach Gegenständen, die unter

---

[99]) Vgl. hierzu Marschak, Lohndiskussion, S. 32—35, und Cassel, a. a. O., S. 216/17.

[100]) Liefmann (Theorie des Monopolpreises, S. 133) stellt eine Reihe von Punkten zusammen, von denen die Durchsetzbarkeit hoher Löhne abhängig ist und kommt zu dem Schluß, daß den Lohnerhöhungen einer Arbeitergruppe recht enge Grenzen gesetzt sind. Folgende Gesichtspunkte müßten beachtet werden: a) Die Möglichkeit für die Unternehmer, andere Kosten zu verbilligen, ohne ihre Versorgung mit diesen Kostengütern zu gefährden. Dabei wäre ihre relative Monopolstellung als Nachfragende von Wichtigkeit. Ebenso spielten die technischen Möglichkeiten einer Kapitalintensivierung der Produktion eine Rolle. b) Die Möglichkeit der Produktpreiserhöhung ohne Absatzschrumpfung, wofür insbesondere eine etwaige Angebotsmonopolstellung maßgebend wäre. c) Die Möglichkeit der Arbeiter, Entlassungen zu verhindern, was aber wiederum entsprechende Voraussetzungen zu a und b hätte. d) Die Möglichkeit der Arbeiter, das Zuströmen neuer Arbeiter zu verhindern.

Inanspruchnahme von teuereren Arbeitskräften hergestellt werden müssen, zugunsten billigerer Ersatzprodukte eingeschränkt wird. Überhöhte Löhne sind überhaupt allgemein für die Lohnempfänger selbst gefährlich, weil sie leicht zu Produktionsverminderung führen, auch dann, wenn wegen Kapitalknappheit der Zins hoch ist und eine teilweise Vermeidung der hohen Löhne durch technische Rationalisierung unmöglich macht. Da in der Hochkonjunktur und während der Krise Kapitalknappheit herrscht, könnten Lohnerhöhungen am ehesten während der Depression, sofern sie dann durch besondere Umstände einträten, zu Rationalisierung führen. Für die Rentabilität etwaiger Rationalisierungen kommt es auch darauf an, ob sich Lohnerhöhungen gleichmäßig über die verschiedenen Produktionsstufen erstrecken; denn gleichzeitige Lohnerhöhungen in der Produktionsmittelindustrie müssen auch wiederum die zur technischen Rationalisierung benötigten Kapitalgüter verteuern.

Vielfach ist das „Kaufkraftargument"[101]) zugunsten von Lohnsteigerungen vorgebracht worden. Es kann jedoch auf keinen Fall dann zutreffen, wenn aus Anlaß der Lohnerhöhungen Arbeiterentlassungen vorgenommen werden, welche das schließliche Produkt aus Lohnhöhe und Beschäftigungszahl vermindern. Denn darauf und nicht auf die Lohnhöhe kommt es hierbei an. Arbeiterentlassungen können aber bei Lohnerhöhungen nur dann vermieden werden, wenn nach dem Stand der Produktion eine Erhöhung des Absatzes nicht ausgeschlossen ist. Eine ohne weiteres erfolgende Vermehrung der Arbeitsproduktivität durch etwaige Steigerung der Intensität des Arbeitseinsatzes kann nicht in Frage kommen, weil die wohl auch nur vorübergehend gesteigerte Arbeitsfreudigkeit in einem mechanisierten Arbeitsprozeß nur wenig Geltung erlangen kann. Nur soweit die gesteigerte Nachfrage der Lohnempfänger Massenprodukte betrifft, die bei steigendem Absatz noch unter weiterer Kostendegression stehen, könnten trotz der vermehrten Lohnausgabe Warenpreissteigerungen vermieden werden. Andernfalls würde bei Ausbleiben der erforderlichen Produktionszunahme auch die nominelle Erhöhung der Löhne den Reallohn nicht bessern.

Eine Einschränkung des Unternehmergewinns zugunsten des Lohneinkommens kann keinen Ausgleich zustande bringen, weil das Unternehmereinkommen im Verhältnis zu dem Lohneinkommen nicht so sehr ins Gewicht fällt. Abgesehen davon aber ergäben sich hier Komplikationen daraus, daß der zum Fortfall gekommene Bedarf der Unternehmer anderer Natur ist als die nun von seiten der Lohnempfänger hinzukommende Nachfrage.

---

[101]) Siehe Wagemann, Zwischenbilanz, S. 15; Marschak, Lohndiskussion, S. 23 ff.

Volkswirtschaftlich gesehen kann eine reale Kaufkraftsteigerung der Lohnempfänger nur tragbar sein, wenn die Gewähr dafür geboten ist, daß die vermehrte Kaufkraft der Arbeiter unmittelbar oder auf Umwegen durch Abnahme der vergrößerten Produktionsmenge den Unternehmern wieder zufließt. Auch nur vorläufige Ersparnisse würden dem Zweck der Lohnerhöhungen zuwiderlaufen. Das in der Lohndiskussion neben dem sog. Kaufkraftargument vorgebrachte Sparargument, welches eine Förderung der Kapitalbildung durch Lohnerhöhungen behauptet, ist daher, abgesehen von seiner sachlichen Fraglichkeit, abwegig, weil Lohnerhöhungen bei Vorliegen der entsprechenden Voraussetzungen nur darin ihre Berechtigung finden können, daß sie den Konsum auf Kosten einer mangels weiteren Investitionsbedarfs überflüssigen Kapitalbildung steigern[102]). Das Gelingen einer Verbesserung der Lebenshaltung durch Lohnerhöhungen ist aber nicht ohne eine entsprechende Beurteilung der wirtschaftlichen Möglichkeiten durch die Unternehmer denkbar. Wenn diese nämlich, statt in der Hoffnung auf verbesserte Absatzmöglichkeiten ihre Produktion zu erhöhen, den Erfolg der Lohnerhöhung erst abwarten wollen, werden Warenpreissteigerungen unvermeidlich. Sehen darüber hinaus die Unternehmer die Rentabilität ihrer Betriebe durch Kostenerhöhung bedroht und schränken sie die Produktions- und Beschäftigungshöhe deshalb ein, so ergibt sich eine Minderung des Lohneinkommens, die durch die Steigerung der Lebenshaltungskosten noch verschärft wird, so daß nicht einmal die in der Beschäftigung verbliebenen Arbeiter eine Besserung ihrer Lage erfahren.

2. Der Einfluß von Zins- und Lohnveränderungen auf den Konjunkturablauf.

Unabhängig von der im einzelnen eintretenden Substitution eines Produktionsmittels durch ein anderes neigen Mengenveränderungen auf einem Produktionsmittelmarkt infolge der Komplementarität der Erzeugungsmittel dazu, auch die anderen Produktionsmittel zu erfassen. Die Bestimmung einer Preishöhe, in Verfolg deren sich die Menge eines im Produktionsprozeß befindlichen Produktionsfaktors ändert, hat also auch insofern Bedeutung für die anderen Produktionsmittelmärkte. Es wohnt besonders der Kapitalbildung eine wichtige arbeitschaffende Funktion inne, wie es die Wirtschaftsgeschichte des 19. Jahrhunderts deutlich gezeigt hat. Auf die Dauer kann daher mit Recht eine „Wiederaufsaugung" der bei Rationalisierungen freigesetzten Arbeitskräfte angenommen werden[103]).

---

[102]) Siehe Marschak, a. a. O., S. 35.

[103]) Siehe auch Hirsch, Wandlungen im Aufbau der deutschen Industrie, S. 198.

Ausdehnung oder Schrumpfung der Produktionsmittelmärkte kann nur von einer gleichartigen Bewegung der Fertigwarenmärkte begleitet sein. Darin liegt der konjunkturelle Einfluß vor allem von Zins- und Lohnänderungen; denn die wegen des Kostenprinzips unvermeidlich folgenden Preisveränderungen der Konsumgüter beeinflussen die Nachfrage nach diesen entsprechend. Anderseits sind die volkswirtschaftlichen Auswirkungen von Zins- und Lohnänderungen von der konjunkturellen Lage abhängig.

So wäre während des *Aufschwungs* und auf der Höhe der Konjunktur eine *Zinserhöhung* von volkswirtschaftlichem Nutzen, selbst wenn dadurch der offene Ausbruch einer Krise eingeleitet wird, indem die Lagerhaltung und das Produktionsvolumen, vor allem in der Produktionsmittelindustrie, eine Einschränkung erfahren. Es würden damit zusätzliche Investitionen in der Produktionsmittelindustrie verhindert, welche in Anbetracht des aufgeblähten Produktionsvolumens auf die Dauer unrentabel sein würden[104]). Ein künstliches Niedrighalten des Zinses würde dagegen das Mißverhältnis zwischen den Investitionen in der Produktionsmittelindustrie und denen in der Konsumgüterindustrie vergrößern.

Lohnerhöhungen im Verlauf einer Aufschwungsperiode können eine Kaufkraftvermehrung bedeuten, wenn erst durch sie eine volle Ausnutzung der durch Neuinvestitionen erhöhten Produktionskapazität möglich wird[105]). Die Erhöhung der Lohnquote vermindert den Realertragsprozentsatz und mildert so durch Einschränkung der Neuinvestitionen die Konjunkturschwankungen. In der *Depression* wiederum verbessern Lohn- und Zins*senkungen* die Kostengestaltung der Produktion und erleichtern eine Belebung der Produktionstätigkeit. Besonders niedriger Zins fördert wegen der so bewirkten Erleichterung der Grundstücksnutzung (s. Kap. VII, 1) die Bautätigkeit, bei der er-

---

[104]) Die Überproduktionstheorie nimmt ein Mißverhältnis zwischen Produktivgüter- und Verbrauchsgütererzeugung an (Wagemann, Konjunkturlehre, S. 221). Zur Überkapitalisationstheorie vgl. Marschak, Lohndiskussion, S. 19. Der Vorgang wäre folgendermaßen zu denken: Die übermäßige Nachfragesteigerung nach Produktionsmitteln während des Aufschwungs könnte ihren Grund darin haben, daß infolge der bestehenden Produktionsmittelreserven die Produktionsmittelpreise langsamer steigen als die Warenpreise, woraus sich eine günstige Kostengestaltung in der Konsumgüterproduktion ergäbe. Infolgedessen würden die Unternehmer die sich bietenden Absatzmöglichkeiten leicht überschätzen und unverhältnismäßige Bestellungen in der Produktionsmittelindustrie vornehmen, was diese ihrerseits zu unrentablen Neuinvestitionen veranlassen müßte.

[105]) Vgl. die Unterkonsumtionstheorie von Lederer, Monopole und Konjunktur, S. 23/24, die den Krisengrund in einem Zurückbleiben der Löhne hinter den Verbrauchsgüterpreisen annimmt. In gleichem Sinne siehe Wagemann, Zwischenbilanz, S. 16/17.

fahrungsgemäß ansteigende Konjunktur ihren Anfang nimmt[106]). Auch der Lohn fällt unter solchen Verhältnissen in erster Linie als Kostenfaktor ins Gewicht, weil die von der Lohnhöhe beeinflußte Höhe des Lohneinkommens dem verminderten Absatzvolumen zunächst angepaßt bleiben muß. Außerdem würden hohe Löhne die im Interesse der Zinssenkung notwendige Kapitalbildung behindern (vgl. Kap. VII, 1). Im übrigen könnten unter solchen Verhältnissen Lohnerhöhungen auch gar keine Einkommenssteigerung der Lohnempfänger selbst zur Folge haben, weil sie zu Betriebsstillegungen führen würden. Eine langsame Steigerung der Kaufkraft bringt vielmehr das nach der Krise infolge der Überfüllung der Läger eintretende stärkere Absinken der Warenpreise.

[106]) Vgl. T. Becker, „Markt und Preis in der gewerblichen Wirtschaft", in Jahrbuch für nationalsozialistische Wirtschaft 1935, S. 137. Siehe auch Wagemann, Konjunkturlehre, S. 168. Die Kapitalverluste Deutschlands in der Nachkriegszeit durch Reparationen und der Abzug ausländischer Kredite hatten eine Zinssenkung während der Wirtschaftskrise unmöglich gemacht und deshalb einen solchen Wiederaufstieg der deutschen Wirtschaft aus der Depression der Jahre 1931/32 gehemmt. Über die Notwendigkeit der Kapitalbildung, welche einerseits durch niedrige Löhne gefördert und anderseits zur Senkung des Zinses beitragen würde, siehe Marschak, Lohndiskussion, S. 17 f. und insbesondere S. 20 (Cassel-Spiethoffsche Konjunkturtheorie der unzureichenden Kapitalversorgung).

Zweiter Teil:

Die Preisbindung als Mittel der Wirtschaftspolitik.

Kapitel VIII:

Problemabgrenzung.

Die bisherigen Ausführungen hatten aus dem Grund das Preis*bildungs*problem so sehr in den Vordergrund gestellt, weil wir davon ausgehen müssen, daß Preisfestsetzungen einen gewollten Eingriff in die Vorgänge der Preisbildung darstellen. Man wird nun einen Preis nur dann festsetzen, wenn man seine Zweckmäßigkeit und die Wirksamkeit seiner Funktionen nicht in Zweifel zieht, da eine Festsetzung sonst sinnlos wäre mit Rücksicht darauf, daß der Preis als Mittler wirtschaftlicher Größen niemals Selbstzweck sein kann. Eine Politik der Preisfestsetzung hat notwendig, unabhängig von der näheren Beschaffenheit der Preiseingriffe, das Ziel der Verwirklichung eines richtigen Preises im Auge, mag man dabei nun von einer ethischen Zielsetzung ausgehen oder lediglich die Durchführung begrenzterer sozialpolitischer oder ökonomischer Aufgaben bezwecken. Da ethische Begriffe, wenn sie sich nicht auf ganz allgemeine Prinzipien beschränken, eine mehr oder weniger einseitige Rangordnung der Werte voraussetzen, pflegen sich preispolitische Eingriffe auf die greifbar notwendigen Aufgaben zu beziehen, welche aus der wirtschaftlichen Lage gestellt sind. Die Form des Preiseingriffs wird sich dann nur nach Zweckmäßigkeitsgesichtspunkten im Hinblick auf die gesteckten Ziele richten.

Die Funktionen des Preises in der Tauschwirtschaft lassen sich in zwei große Gruppen einteilen: Die Lenkung der Produktion und die Regelung der Verteilung (vgl. Kap. I, 1.). Da das Problem der Preisfestsetzung, ebenso wie das der Preisbildung, auf dem Wirken dieser Funktionen beruht, kann es sich nicht in einer Gesellschaftsordnung stellen, welche sowohl die Produktion als auch die Verteilung regelt. In einem Staat wiederum, welcher die Produktion durch Bestimmung ihrer Höhe auf den einzelnen Warengebieten reguliert, ohne den Konsumenten die Freiheit der Einkommensverwendung zu nehmen, würde eine Festsetzung der Marktpreise auf noch größere Schwierigkeiten stoßen als in der freien Verkehrswirtschaft. Denn sämtliche Preise würden doch determiniert sein durch

das Erfordernis, die Nachfrage den vorher festgesetzten Gütermengen anzupassen. Das Preisgefüge müßte demnach genau so beschaffen sein, daß es den Verbrauchern angesichts solcher Preislagen angebracht erscheinen würde, ihr Einkommen gerade nach Maßgabe der vorhandenen Vorräte an Produkten zu verwenden. Diese starre *Determiniertheit* der Preise von der Nachfrage her würde sich wesentlich von der Bestimmtheit der Preise aus den Preisbildungsfunktionen in der Verkehrswirtschaft, in welcher Angebot und Nachfrage frei wirken, unterscheiden. Die Behandlung des Problems der Ausbreitungstendenz bei Preisfestsetzungen könnte also für diesen Fall keine Geltung haben, sie setzt vielmehr die *Ungebundenheit* der Faktoren auf seiten von Angebot und Nachfrage voraus. Das bedeutet nun aber nicht, daß *einzelne* Regulierungen von Produktion oder Konsumtion etwa die Gültigkeit unserer Betrachtungsweise ausschlössen. Solche Erscheinungen können ja im Gegenteil gerade Beispiele einer Ausbreitungstendenz von Preisfestsetzungen abgeben, und sie haben ihrerseits wieder Rückwirkungen, solange auf anderen Gebieten die erwähnte Freiheit besteht. Ausbreitungstendenz im Sinne einer Umgestaltung von Produktion und Konsumtion haben wir also immer dann, wenn auf der Nachfrage- oder Angebotsseite noch *genügend* elastische Faktoren vorhanden sind, welche auf zwangsregulierende Datenänderungen reagieren können. Wenn demnach die *Anwendbarkeit* dieser theoretischen Betrachtung entsprechende Freiheiten der Wirtschaftsträger voraussetzt, so wird doch ihre *Richtigkeit* nicht etwa dadurch ausgeschlossen, daß in einer Wirtschaftsverfassung mit allgemeiner staatlicher Bindung sämtlicher Daten unvorhergesehene Wirkungen festgesetzter Preise verhindert werden können[1]).

Den Ausgangspunkt der Betrachtung bildet die *isolierte* Preisfestsetzung. Nach den Ausführungen über die Erfordernisse des Gleichgewichts sehen wir es als unmöglich an, durch eine isolierte Preisfestsetzung das Preisgefüge zu verändern, ohne dadurch gegenläufige Marktreaktionen auszulösen. Es wurde auch bereits darauf hingewiesen (Kap. II, 1), daß es anderseits auf Schwierigkeiten stößt, solche Rückwirkungen etwa gerade unter entsprechender Voraussicht durch Preisfestsetzungen erzielen zu wollen.

---

[1]) Mises, Theorie der Preistaxen, S. 1056, sagt sehr zutreffend: „Der Sozialismus könnte diese liberale Theorie durchaus als geeignete Erklärung für Markterscheinungen in einer auf dem Sondereigentum an den Produktionsmitteln beruhenden Gesellschaftsordnung anerkennen." Nach seiner Meinung hat daher die Lehre von den Preistaxen zu untersuchen, welche Wirkungen obrigkeitliche Eingriffe in die Preisgestaltung des Marktes in einer auf dem Sondereigentum an den Produktionsmitteln beruhenden Gesellschaftsordnung auslösen. Es sei dagegen nicht ihre Aufgabe, die Wirkungen der Preistaxen in einer sozialistischen Gesellschaftsordnung zu untersuchen, die das Sondereigentum an den Produktionsmitteln dem Namen und dem äußeren Anschein nach beibehalten hat und sich daher zur Leitung der Produktion und des Verbrauches neben anderen Mitteln auch der Preistaxen bedient.

Bei den Ausbreitungserscheinungen selbst müssen mehrere Arten unterschieden werden, nämlich eine horizontale und eine vertikale Ausbreitungstendenz. Unter der *horizontalen* Ausbreitungstendenz wollen wir die Auswirkungen verstehen, welche von einem Preise auf den anderen ausgehen und die einen Wirtschaftsbereich nach dem anderen in Mitleidenschaft ziehen. Die *vertikale* Ausbreitung beruht auf der Gliederung der Produktion in Stufen und auf der Abhängigkeit der Produktionsmittel von den Konsumgüterpreisen. Zu den horizontalen bzw. vertikalen Ausbreitungserscheinungen zählen insbesondere auch die weiteren Maßnahmen der preissetzenden Stellen, welche auf Grund der Rückwirkungen der Preisanordnungen notwendig werden, um einer Vereitelung des beabsichtigten Erfolges entgegenzuwirken.

Preisfestsetzungen können sowohl durch private Wirtschaftsgruppen (Kartelle, Gewerkschaften) im Interesse des erwerbswirtschaftlichen Gewinns als auch durch öffentliche Stellen zur Wahrung übergeordneter Interessen vorgenommen werden. Dabei stellt sich dann auch die Frage, inwieweit privatwirtschaftliche Preisbindungen eine öffentliche Preisregelung erforderlich machen und welche Möglichkeiten sich hier für die letztere bieten. Die öffentliche Preisregelung kann sich auch auf die Höhe des *Preisniveaus* beziehen, wobei es zunächst gleichgültig bleibt, in welcher Weise eine solche Preisregelung von Maßnahmen in der Geldsphäre begleitet ist. Diese Art der Preiseinwirkung wäre aber grundsätzlich anders zu beurteilen als Zwangsregulierungen im *Preisgefüge*, weil die Ergebnisse der Preis*bildung* das Preis*gefüge* betreffen.

Preisfestsetzungen unterscheiden sich hinsichtlich des Problems der Ausbreitungstendenz nicht grundsätzlich von der *Festsetzung anderer Daten* des Preisbildungsprozesses, da jede Festsetzung irgendeines Preisbildungsdatums über den Preisbildungszusammenhang die entsprechenden Reaktionen auslöst. Wenn beispielsweise durch eine diktierte Preissenkung eine Nachfragesteigerung und damit zugleich eine Produktionsvermehrung gewollt wäre (welche Absicht angesichts der Möglichkeit der Kostendegression nicht notwendig ein Widerspruch wäre), so könnte man möglicherweise das gleiche Ziel durch Diktieren der Produktionsvermehrung erreichen, indem dadurch der Preis gesenkt und die Nachfrage angeregt würde. Daß diese beiden verschiedenen Ansatzpunkte innerhalb des Preisbildungsprozesses nicht gleichwertig sind, ergibt sich aus der einfachen Überlegung, daß grundsätzlich eine Produktionsvermehrung wohl eine Preissenkung, aber nicht umgekehrt eine Preissenkung eine Produktionsvermehrung nach sich zieht. Um das richtige Mittel zu finden, ist also eine klare Abschätzung der wirtschaftlichen Faktoren in ihrer Wirkungsweise erforderlich. Die Möglichkeiten eines anderweitigen Eingriffs in den Preisbildungsablauf erschöpfen sich nicht in Produktionskontingen-

tierung oder Nachfragerationierung, auch die Art des Produktionsvorganges böte die verschiedensten Möglichkeiten für einen Eingriff (Änderung der Produktionstechnik und der Betriebsanordnung). Entsprechend der Themastellung werden als ursprüngliche Eingriffe aber nur Preisfestsetzungen untersucht, so daß alle anderen Möglichkeiten der Zwangsregulierung nur unter dem Gesichtspunkt der Ausbreitungstendenz auf Grund vorgenommener Preisfestsetzungen gewürdigt werden. Zwangsregulierende Maßnahmen im Preisbildungssystem nehmen auch im allgemeinen ihren Anfang bei den Preisen selbst, da Vorschriften über die Preishöhe zunächst weniger Umstände machen, als etwa eine weitergehende Kontingentierung der Produktion oder gar eine Rationierung der Nachfrage. — Ähnliche Auswirkungen wie Preisfestsetzungen ziehen u. U. auch *Preisbelastungen* nach sich, weil jede steuerliche Belastung auf Grund des Bestrebens der Betroffenen, die Steuer abzuwälzen, nach einer entsprechenden Preisveränderung drängt. Die Steuerüberwälzungstheorie hat deshalb ähnliche Ausbreitungserscheinungen zum Gegenstand wie die Taxpreistheorie. Die Verwandtschaft zwischen diesen beiden Bereichen der Theorie wird besonders deutlich, wenn man sich den Fall denkt, daß eine Preisfestsetzung der Überwälzung einer Preisbelastung vorbeugen soll. Die zurückgehaltene Tendenz zur Steuerüberwälzung würde sich dann vielleicht in den Auswirkungen der Preisfestsetzung Luft machen[2]).

Es soll im folgenden nicht eine Darstellung der Ausbreitungstendenz an Hand von praktisch *näher zu belegenden* Beispielen gegeben werden. Es fehlt an dem erforderlichen Material, an Hand dessen sich die Auswirkungen von unter besonderen Umständen vorgenommenen Preisfestsetzungen genau verfolgen ließen; denn das würde voraussetzen, daß genaue statistische Erhebungen über sämtliche mitwirkenden Faktoren, insbesondere über ihre Veränderungen im Zeitablauf, vorlägen. Es würde auch selbst bei weitreichender Kenntnis sämtlicher mitwirkenden Umstände kaum ein eindeutiger Nachweis dafür zu liefern sein, daß diese oder jene Entwicklung notwendig auf einer vorgenommenen Preisfestsetzung beruhe. Die Untersuchung muß sich deshalb darauf *beschränken,* an Hand der allgemeinen Erfolge von Preisfestsetzungen auf wichtigen Gebieten ihre *prinzipielle Bedeutsamkeit* zu erläutern. Eingehendere Erörterung soll in erster Linie die Politik der Preisbindung auf den Warenmärkten finden, da sich die volkswirtschaftlichen Auswirkungen hier am besten an den Erfahrungen ermessen lassen. Die Bedeutung der Preisfestsetzung bei den Produktionsfaktoren und auf anderen Gebieten kann nur in kürzeren Umrissen der Betrachtung unterzogen werden.

---

[2]) Zur Überwälzungstheorie vgl. Braun, Theorie der staatlichen Wirtschaftspolitik, S. 156 ff.

Kapitel IX:

Die Formen der Preisbindung.

Eine Bindung der Preisbildung kann in verschiedener Weise erfolgen. Es ist zunächst zu unterscheiden zwischen einer Festlegung der Konsumgüterpreise und einer Bindung bestimmter Kostenfaktoren, welche als Preiselemente für das Zustandekommen des Marktpreises mitbestimmend sind.

1. Die Bedeutung einer Bindung der Elemente der Konsumgüterpreise.

Jede Preisbindung von Produktionsfaktoren stellt sich für den weiteren Verlauf des Produktionsprozesses als Festsetzung von Preiselementen dar. Solche Preiselemente brauchen aber nicht immer nach außen selbständig als Preis in Erscheinung zu treten, es genügt, daß sie für die Kalkulation der Warenpreise eine Rolle spielen. Es gilt dies für die Zuschläge, welche den an der Verarbeitung oder Verteilung beteiligten Wirtschaftsstufen zugebilligt werden (Handelsspannen und Verarbeitungszuschläge).

Als eine Art der Festsetzung von Preiselementen sind auch die Gewinnbeschränkung und die Subvention zu betrachten. Allerdings handelt es sich bei der Gewinnbeschränkung streng genommen nicht um die Festsetzung eines eigentlichen Preiselements, da der Gewinn sich erst aus dem Preise unter Gegenüberstellung mit den Kosten ergibt. Wo die Gewinnbeschränkung nicht nur zur Unterstützung bereits getroffener Preisregulierungen vorgenommen wird, kann sie sich aber ähnlich wie eine Preisfestsetzung auswirken, da der Preis sich aus Kosten plus begrenzter Gewinnmarge bestimmen läßt. In diesem Sinne kann ein normaler Gewinn auch durchaus als Kostenelement betrachtet werden. Die öffentliche Subventionierung unrentabler Unternehmungen ist das Gegenstück zur Gewinnbeschränkung. Man kann darin insofern die Festsetzung eines Preiselementes sehen, als der Teil des Erlöses, der die Kosten decken soll — und deshalb als Preiselement kalkuliert werden muß —, garantiert wird. Wenn ein gewisser Gewinn garantiert würde, dann wäre auch dieser ohne weiteres als Preiselement anzusehen, das aber ausnahmsweise anstatt von den Abnehmern der Waren von einer öffentlichen Stelle bezahlt würde.

Die in der Bindung eines Preiselements enthaltene *partielle* Festsetzung des Endpreises läßt diesem an sich Bewegungsfreiheit. Es ist deshalb keineswegs sichergestellt, daß diese Art der Preisbindung bis zu dem Verbraucher durchdringt, es kann auch eine Erhöhung von Preisspannen zugunsten anderer beteiligter Wirtschaftsstufen den beabsichtigten Preisvorteil für die Verbraucher zum Verschwinden bringen. Anders läge der Fall allerdings, wenn die Preisbindung

überhaupt nur im Interesse einer unteren Produktionsstufe erfolgt wäre oder wenn durch die Preisbindung lediglich die Überwälzung einer zusätzlichen steuerlichen Belastung, welche nur auf einem Preisbestandteil ruht, unterbunden werden sollte. Im letzteren Falle wäre es aber denkbar, daß die anderen Wirtschaftsstufen, deren Kosten vielleicht aus anderen Gründen auch gestiegen waren, die Gelegenheit wahrnähmen, ihren Kostenanteil am Erlöse zu vergrößern[3]).

Partielle Preisbindungen neigen aus diesen Gründen dazu, zur Durchsetzung ihres Zweckes eine Festsetzung des Endpreises (Einzelhandelspreises) nach sich zu ziehen. Umgekehrt kann aber auch durch die Festsetzung der Marktpreise eine Regelung der Kostenanteile der beteiligten Wirtschaftsstufen notwendig werden; denn die Einkommensquoten müssen sich in ihrer Gesamtheit dem Erlöse anpassen, der sich auf Grund der festgesetzten Preishöhe ergibt. Es bestände sonst auch die Gefahr, daß die Preisbeschränkung einseitig auf die schwächeren Glieder der Produktion abgewälzt würde. Anderseits können durch niedriggehaltene Preisfestsetzungen Subventionen erforderlich werden, wenn sonst die Unternehmen nicht mehr produzieren könnten. Ferner kann das durch Preisfestsetzungen im allgemeinen verfolgte Ziel, dem Gewinnstreben der Anbieter eine Grenze zu setzen, u. U. durch eine direkte Beschränkung des Gewinns wirksam gefördert werden.

Eine solche direkte Gewinnbeschränkung führt nun aber zu dem eigenartigen Erfolge, daß ein einheitlicher Marktpreis nicht mehr zustande kommen kann[4]). Denn mit der Ausschaltung der Produzentenrenten, die sich aus den Verschiedenheiten der Kostengestaltung ergeben, müßten die Waren eines jeden Produzenten ihren eigenen Preis haben. Das Vorhandensein von Preisverschiedenheiten für gleichwertige Güter verstößt gegen das Prinzip der Markteinheit. Es läßt sich auf einem einheitlichen Markt auch nicht durchführen, weil die gesamte Nachfrage sich zunächst auf die billigeren Waren konzentrieren würde. Es müßte sich also notwendig eine Aufgliederung des bisherigen Marktes in Teilmärkte mit den verschiedenen neuen Preis-

---

[3]) Die Frage, ob eine Preisfestsetzung sich auf den Fertigwarenpreis beschränken oder ob sie ihren Anfang bei den Preiselementen nehmen soll, stellt sich in ähnlicher Form bei der Preisbelastung durch Steuern. Auch dort kann man den Marktpreis einer Ware belasten (Lohnsteuer, Mietzinssteuer, Zölle, Warenumsatzsteuer u. a. m.) oder aber Zwischenstufen auf dem Wege von der Erzeugung bis zum Absatz (Belastung von Zwischenprodukten, Belastung der Differenz zwischen den für eine Ware bei verschiedenen Umsätzen bezahlten Preisen, der Frachten usw.). — Die Preisbelastung erinnert in jedem Falle an die Festsetzung eines Preiselements, weil durch Preisbelastungen verfügt wird, „daß der zustande kommende Preis eine bestimmte Summe mitenthalten müsse". Siehe hierzu Näheres bei Braun, a. a. O., S. 157 und 185 ff.

[4]) Siehe auch hierzu Terhalle, Freie oder gebundene Preisbildung, S. 48.

lagen ergeben[5]). Eine gleichmäßige Verteilung der Konsumenten auf diese Märkte, d. h. also eine Zuteilung der Konsumenten an die verschieden teueren Produzenten, nach Maßgabe ihrer Kaufkraft oder nach Maßgabe der verschiedenen Verwendungszwecke — in denen die gleichen Güter verschieden wertvoll sein können[6]) —, würde sich nur durch weitere hierauf gerichtete Maßnahmen bewirken lassen, z. B. durch Ausgabe von Bezugsscheinen für die billigeren Produkte. Ohne eine solche Neuordnung der Märkte müßten die Preisunterschiede einen Kettenhandel auf den Platz rufen, welcher die den Produzenten vorenthaltenen Gewinne einheimst und so schließlich die Preise bis auf die Preishöhe der teuersten Produzenten heraufsetzt. Die Preishöhe würde sich dann schließlich doch wieder nach den „Grenzkosten" richten, und es wäre erneut der Nachweis geliefert, daß Nachfrage und Angebot als Ganzes den Preis bestimmen und nicht die Kosten des einzelnen Betriebes. Durchzuführen wäre allenfalls eine Preisdifferenzierung in Form einer Preisstaffelung durch den Staat oder einen Monopolisten auf Grund einer gebietsmäßigen Einteilung oder nach der Kaufkraft. Nimmt ein privater Monopolist eine solche Staffelung vor, so wird dies nicht den Charakter eines Preisopfers haben, sondern lediglich die Ausschöpfung der einzelnen Verbraucherschichten nach dem Maximalgewinnprinzip ermöglichen[7]). Dem Staat würde es dagegen in einem solchen Falle auf die Subventionierung der ärmeren Bevölkerungsteile ankommen müssen.

2. *Festpreise. Höchst- und Mindestpreise.*

Die Festsetzung der Fertigwarenpreise kann in Form absoluter Festpreise erfolgen oder durch Bestimmung von Preisgrenzen, die die Preisentwicklung nur nach einer Seite hin beschränken, nämlich Höchst- und Mindestpreisen. Da man durch die Preisgrenzen im allgemeinen naturgemäß einer bestehenden Entwicklung Einhalt gebieten will, unterscheiden sie sich nicht wesentlich von den Festpreisen. In Teuerungszeiten wird der Höchstpreis faktisch zum Mindestpreis, in Zeiten allgemeinen Preisverfalls wird der Mindest-

---

[5]) Um das zu verhindern, wurden im Kriege zum Teil Gesellschaften gegründet, welche an die Produzenten zwar differenzierte Preise zahlten, die Waren aber zu einheitlichen Preisen weiterverkauften; ein Beispiel hierfür war die Kriegsmetall-A. G. (Wiedenfeld, Staatliche Preisfestsetzung, S. 34).

[6]) Eine Preisdifferenzierung nach dem Verwendungszweck würde die Ausschaltung von Verbraucherrenten erreichen. Voraussetzung wäre da aber wieder die Möglichkeit einer Kontrolle der Verwendung wie bei der Differenzierung nach der Kaufkraft eine vorherige Prüfung der Einkommensverhältnisse der Abnehmer. Insbesondere die Kontrolle der Verwendung wird nur unter besonderen Umständen möglich sein, wie es beispielsweise bei einer Tarifstaffelung durch Elektrizitätswerke für Leucht-, Koch- und Kraftstrom der Fall ist.

[7]) Wolfers, Das Kartellproblem, S. 60/61.

preis zum Höchstpreis. Höchst- wie Mindestpreise sind Ausdruck des Bestrebens, eine wirtschaftliche Notlage zu lindern, einmal zugunsten der Verbraucher, das andere Mal im Interesse der Verkäufer.

Der Mindestpreis wird seiner Natur nach in der Regel, wenn auf dem Markt freie Konkurrenz herrscht, über dem Konkurrenzpreis liegen, der Höchstpreis darunter. Beide sind deshalb in ihren Auswirkungen und ihren Gefahren grundverschieden.

Dabei nehmen Mindestpreise in der staatlichen Wirtschaftspolitik einen geringeren Raum ein, weil sie besonders auch in Anbetracht der schädlichen Folgen für die daran interessierten Produzenten äußerst bedenklich sind. Die Forderung nach Mindestpreisen wird naturgemäß von einzelnen Wirtschaftsgruppen erhoben, die ausschließlich für sich einen Preisvorteil erstreben, weil ihnen die Preise ihrer Produkte zu niedrig erscheinen. Eine solche einseitige Festsetzung von Mindestpreisen müßte aber seitens der anderen Wirtschaftsgruppen Auflehnung und die gleiche Forderung nach Festsetzung von Mindestpreisen auslösen, womit der Zweck der Mindestpreise aufgehoben werden würde. Dabei ist zu bedenken, daß die Forderung nach Mindestpreisen erhoben wird, wenn die Marktlage schlecht ist und infolge der Absatzschwierigkeiten ein Beruf auch nicht voll beschäftigt ist. Ein Mindestpreis muß dann, abgesehen von der Deckung des lebensnotwendigen Bedarfs, zu einer vollständigen Verödung der Märkte führen, während die Tendenz der Preissenkung in sich den Keim zu einer Belebung der Nachfrage trug. Eine solche Umgehung des Gesetzes von Angebot und Nachfrage muß sich also gerade zum Nachteil der Befürworter von Mindestpreisen auswirken. Dabei fällt ins Gewicht, daß gegenüber der Verbraucherschaft eine Anwendung von Zwang in geringerem Maße möglich ist als gegenüber der Produktion. Letzterer lassen sich in gewissen Grenzen Vorschriften darüber machen, was sie herzustellen habe, man kann sie nicht nur zur Ablieferung ihrer Produkte zwingen, sondern notfalls auch durch Kontrolle auf eine Aufrechterhaltung der Produktionshöhe hinzuwirken suchen. Den Kunden dagegen kann man allenfalls einem bestimmten Verkäufer zuteilen, wenn man die Kosten einer davon nicht zu trennenden staatlichen Kontrolle nicht scheuen wollte, man kann ihn aber nicht zwingen, seinen nicht lebensnotwendigen Bedarf überhaupt bei einem solchen zu decken, anstatt sich selbst zu behelfen[8]).

Demgegenüber lassen sich mit Höchstpreisen bei allen daraus entstehenden Schwierigkeiten doch eher gewisse Ziele erreichen. Sie werden daher an Hand der gemachten Erfahrungen noch einer näheren Würdigung zu unterziehen sein.

---

[8]) Siehe zu diesen Ausführungen Goerdeler, Preisbestimmung durch Gesetz, S. 917.

3. *Richtpreise.*

Von den Preisfestsetzungen zu unterscheiden sind die Richtpreise, welche die Preishöhe zwar nicht mit Verbindlichkeit festlegen, aber doch in gewissem Umfange als moralische Preisbindung anzusehen sind. Sie fördern die Öffentlichkeit der Preisbildung und erleichtern die Marktübersicht zu dem Zwecke, eine Preisbildung nach Maßgabe der wirklichen Marktlage zu gewährleisten. Die Festsetzung von Richtpreisen kann sich auch als „Richtaufschlag" auf Preisspannen beziehen[9]).

Im Interesse der Marktübersicht kann auch der Aufdruck des Preises auf die Ware angeordnet werden. Auf der gleichen Linie liegen Bestimmungen über Preisschilder, Preisverzeichnisse und Pressenotizen, welche zugleich geeignet sind, die Überwachung bestehender Festpreise zu erleichtern[10]) (Pflicht zur Abgabe bestimmter Mengen an jedermann zu den verzeichneten Preisen[11]). Richtpreise sind eine staatliche Meinungsäußerung über die als angemessen erachtete Preishöhe, bei deren Überschreitung die Vermutung für Preistreiberei spricht. Sie sind daher meist eine Vorstufe der Preisbindung[12]), im übrigen kommen sie nur da in Betracht, wo wegen der Unübersichtlichkeit der Gestehungskosten eine starre Preisbindung nicht ratsam erscheint[13]).

Kapitel X:

Die Bemessungsgrundlagen für Preisregulierungen.

Da Preisfestsetzungen durch die weittragende Folge ihrer Auswirkungen den gewünschten Erfolg nur haben können, wenn sie an der rechten Stelle in der richtigen Höhe angesetzt werden, stellt sich als Hauptproblem für die preisbestimmende Stelle die Frage nach der richtigen Bemessung des Preises. Die Grundschwierigkeit ergibt sich, selbst wenn man einmal von den technischen Schwierigkeiten einer gesunden Preisbemessung überhaupt absehen will, daraus, daß durch den Preiseingriff im allgemeinen einer Notlage Abhilfe geschaffen

---

[9]) Vgl. Hirsch, Preisgebilde, S. 38 f.

[10]) Zu diesem Zwecke finden sich entsprechende Vorschriften in der Verordnung über den Preisaushang in Verkaufsräumen des Kleinhandels vom 24. 6. 1915 und in der Verordnung über Handelsbeschränkungen vom 13. 7. 1923 (Rohrscheid, Geschichte der Preistaxen, S. 1071 f). — Über Preisaufdruck siehe auch Hirsch, a. a. O., S. 57 f.

[11]) Siehe Falck, Preisüberwachung, S. 43 ff.

[12]) Die Richtpreise haben im Weltkriege nach dem Ausbau des Höchstpreissystems und der Durchführung der öffentlichen Bewirtschaftung eine geringere Rolle gespielt (Hirsch, a. a. O., S. 37).

[13]) Dies war im Weltkrieg bei den Agrarprodukten der Fall, die je nach dem Ernteausfall Verschiedenheiten aufweisen (Hirsch, a. a. O., S. 37).

werden soll, ohne dabei den Funktionen der Preisbildung Gewalt anzutun und auf anderem Wege größeres Unheil anzurichten.

Preiseingriffe sind grundverschieden, je nachdem, ob es sich um einzelne Preisfestsetzungen handelt oder um ein System von Eingriffen, welches sämtliche Preise erfaßt. Im ersten Fall geschieht notwendig eine gestaltende Einwirkung auf das Preisgefüge, im zweiten in erster Linie eine Beeinflussung des Preisniveaus. Dementsprechend sind auch die Voraussetzungen einer Preisbindung und die zugrunde liegende Bemessung der gebundenen Preishöhe verschieden.

1. Preisbemessung bei Regulierung des Preisniveaus.

Wenn bei der Preisbindung eine Veränderung oder Beibehaltung des Preisniveaus in Frage steht, kann nur von allgemeinen sozialökonomischen Erwägungen ausgegangen werden, eine Abwägung der Richtigkeit einzelner Preisverhältnisse kommt dann weniger in Betracht[14]). Denn eine gänzliche Neuordnung des Preisgefüges würde, insbesondere bei Vorliegen drängender wirtschaftlicher Schwierigkeiten, einen umfassenden Einblick in sämtliche Märkte notwendig machen, der aber nur zu gewinnen wäre, wenn diese Märkte bereits vorher in ein Netz zwangswirtschaftlicher Kontrollmaßnahmen gespannt gewesen wären[15]). Außerdem ist zu bedenken, daß sich in wirtschaftlicher Notzeit, von Ausnahmeerscheinungen abgesehen, das Preisgefüge den Notwendigkeiten der Produktions- und Bedarfslage ohnehin anzupassen gezwungen ist, so daß es nur darum gehen kann, besonders harte Auswirkungen der in den Preisen zum Ausdruck kommenden Schwierigkeiten zu lindern sowie die durch Spekulation, Angst und falsche Voraussicht geschaffenen Übersteigerungen zu beseitigen oder doch wenigstens einzuschränken.

Eine Beeinflussung des Preisniveaus wird sich meist auf die Festhaltung des Preisniveaus auf einer einmal erreichten Höhe beschränken müssen[16]), denn eine Preisbindung, die von vornherein in schroffem

---

[14]) Die Taxordnung zur rheinischen Notariatsordnung vom 25. April 1822 bietet Beispiele für Preistaxen über und unter ideellem Konkurrenzpreis, bei denen sich der Durchschnitt der Preise für verschiedene Leistungen als Ordnungstaxe darstellt (Vleugels, Theorie der gebundenen Preisbildung, S. 139, Anm. 2).

[15]) Über die Schwierigkeit, aus dem Verhältnis von Vorrat und Bedarf die richtige Preishöhe zu ermitteln, vgl. Terhalle, Freie oder gebundene Preisbildung, S. 55 ff.

[16]) Beispiele für das Anknüpfen an bestehende Preise sind neben der Praxis der Höchstpreisfestsetzungen im Weltkriege: die Lederpreisverordnung vom 29. April 1937 (Engelsing-Glißmann, Preisüberwachung, S. IV Bg 1 ff.), die in § 2 die Preise einer Vergleichszeit der Preisberechnung zugrunde legt, allerdings unter Berücksichtigung bestimmter Selbstkostensteigerungen; ferner das Spinnstoffgesetz vom 6. 12. 1935 (Engelsing-Glißmann, a. a. O., S. IV Be 1 ff.), das in § 17 die Forderung höherer Preise verbietet, als sie in der Zeit vom 1. bis 21. März 1934 bei gleichartigen Verkäufen erzielt worden sind.

Gegensatz zu der Preislage, welche sich auf dem Markt herausgebildet hatte, steht, läßt sich schwerlich durchsetzen. Wenn dadurch die Einflüsse von Spekulation oder Psychose ausgeschlossen werden sollen, bleibt es aber erforderlich, den sich neu ergebenden wirklichen Schwankungen der Marktlage Rechnung zu tragen. Ein gebundenes Preisniveau mit der Marktentwicklung in Einklang zu halten, muß jedoch wegen der schwer im voraus zu berechnenden Marktschwankungen auf große Schwierigkeiten stoßen. Dies trat bei der Preispolitik im Weltkrieg in Erscheinung, wo die Erwägungen hinsichtlich der festzusetzenden Höchstpreise zur Zeit des Inkrafttretens derselben durch die Entwicklung bereits überholt waren[17]). Eine so zustande kommende Marktwidrigkeit des künstlichen Preisniveaus wird notwendig verschlimmert durch die Reaktionen von Angebot und Nachfrage, die sich erst nach einer eingehenden Analyse der Produktions- und Bedarfsverhältnisse abschätzen lassen (vgl. Kap. II, 2). Bei der Bemessung des Preisniveaus ist darüber hinaus eine Berücksichtigung des Geldumlaufs nach Maßgabe der Folgerungen der Quantitätstheorie unbedingt erforderlich, da es sich nicht um ein eigentliches Preisbildungsproblem handelt.

2. Preisbemessung bei Gestaltung des Preisgefüges.

Die Festsetzung einzelner Preise stellt erhebliche Anforderungen an die Gerechtigkeit der Preisbemessung, da durch Eingriffe in das Preisgefüge einzelne Wirtschaftsgruppen zugunsten anderer belastet werden. Die Interessen dieser verschiedenen Gruppen bedürfen daher einer gerechten Abwägung. Grundgedanke kann hier nur eine ausgeglichene Einkommensverteilung sein, welche jedem für die Volkswirtschaft unentbehrlichen Wirtschaftsmitglied die Deckung seiner Unkosten ermöglicht. Eine derartige individuelle Bindung einzelner Preise nach der betrieblichen Kostenhöhe, welche natürlich auch auf sämtliche Preise ausgedehnt werden kann — wie es im Weltkriege geschehen ist —, kann nur in Form einer angemessenen Gewinnbeschränkung durchgeführt werden. Die Preisbemessung richtet sich also danach, daß der zu dem Marktpreise anfallende Gewinn die entsprechenden Grenzen einzuhalten hat.

Wie sollen aber nun diese Grenzen eindeutig mit Allgemeingültigkeit bestimmt werden, was doch offenbar zum Zwecke einer einheitlichen Beurteilung erforderlich ist, wenn nicht allgemeine Preisunsicherheit herrschen soll?[18]) Die Gewinnbeschränkung in Deutschland während des Weltkrieges bot keine klare gesetzliche Begriffs-

[17]) Siehe auch Terhalle, a. a. O., S. 63.

[18]) Denn es ist nicht ausreichend, wenn nach der Bekanntmachung über Errichtung von Preisprüfungsstellen und die Versorgungsregelung vom 25. September 1915 die Angemessenheit der Preise „auf der Grundlage der Erzeugungs-, Verarbeitungs- und sonstigen Gestehungskosten" zustande kommen sollte (vgl. Terhalle, a. a. O., S. 89).

bestimmung; die Frage, wann ein Gewinn „übermäßig" war, blieb der freien Beurteilung der Preisüberwachungsstellen überlassen. Die so unvermeidlich gewordene öffentliche Diskutierung des Begriffs der Übermäßigkeit des Gewinns[19]) konnte keine Klärung und Übereinstimmung herbeiführen, so daß die Praxis der Gerichte bis in die letzte Kriegszeit hinein uneinheitlich war und in einem Fall Verurteilungen wegen Verstoßes gegen die Gewinnbeschränkung vorkommen konnten, die ein anderes Gericht nicht vorgenommen hätte[20]). Man griff bei der Beurteilung der Übermäßigkeit des Gewinns, abgesehen von den Produktionskosten, welche selbstverständlich in jedem Fall die Grundlage einer Gewinnabschätzung bilden mußten, meist auf Gesichtspunkte zurück, die wegen ihrer allgemeinen Fassung ebensowenig eine genaue Bestimmung abgeben konnten wie der Gedanke der „Übermäßigkeit" selbst. Neben der „Angemessenheit"[21]), welche ebenfalls nur ein von der Einstellung des jeweiligen Beurteilers abhängiger Bewertungsmaßstab ist, konnte auch der Gesichtspunkt einer Preisbildung unter Berücksichtigung der vom Gesetz als maßgebend angesehenen „Marktlage"[22]) nicht ausreichend sein, weil es sich ja gerade darum handelte, einen *individuellen* Maßstab für die wirtschaftliche Lage des einzelnen Anbieters zu finden. Außerdem war die angeblich „wirkliche" Marktlage zum mindesten verschleiert durch die tatsächlich vorhandene, gegen deren Auswirkungen auf die Preise man einschreiten zu müssen glaubte. Überdies ist es an sich ein widerspruchsvolles Ziel, den vorhandenen Schwierigkeiten der Marktlage Rechnung tragen zu wollen, wenn man nach Belieben ihre Auswirkungen nicht als notwendig anerkennen will[23]).

---

[19]) Über die Problematik dieses Begriffs siehe auch Falck, Preisüberwachung, S. 16 ff.

[20]) Vgl. Terhalle, a. a. O., S. 113 ff.

[21]) Vgl. Le Coutre, Grundgedanken der deutschen Preispolitik, S. 26 ff.

[22]) Das Reichsgericht machte eine Unterscheidung zwischen dem durch spekulative Machenschaften und subjektive Faktoren beeinflußten Marktpreise und der eigentlichen Marktlage, wie sie dem Verhältnis von Produktionsmöglichkeiten und normalem Bedarf etwa entspräche (vgl. Terhalle, a. a. O., S. 90/91). Hinsichtlich der Erörterung über den Begriff Marktlage siehe auch Falck, a. a. O., S. 18 ff.

[23]) Mit solcher Auslegung der Angemessenheit des Preises nach der „eigentlichen" Marktlage konnte auch bei Innehaltung des üblichen Marktpreises eine unzulässige Preisüberhöhung angenommen werden. Eine Preiskontrolle mit einem derartig vagen Kriterium trägt in die Rechtmäßigkeit der Preisgestaltung vor allem zum Schaden der Verkäufer große Unsicherheit. Der gegen die Maßgeblichkeit der Marktlage erhobene Einwand, daß auch in normalen Zeiten der Preis infolge der privaten Preisbindung nicht mehr in vollem Maße marktorientiert gewesen sei (Terhalle, a. a. O., S. 93), trifft allerdings nicht zu, weil ja auch der Monopolist auf die Absatzmöglichkeiten Rücksicht nehmen muß. Außerdem spräche dies auch sonst nicht gegen die Zweckmäßigkeit einer Preisbildung im Sinne des Konkurrenzprinzips.

Als brauchbarsten Maßstab könnte man wohl noch den einer Beschränkung des Gewinns auf das Friedensmaß ansehen, womit der „nach den Anschauungen des Friedens bei gleichartigen Geschäften angemessene Gewinn"[24]) gemeint war. Hierin ist der an sich durchaus vernünftige Gedanke enthalten, eine Ausnutzung der Wirtschaftslage, insbesondere der Zwangslage der Abnehmer, zum Erwerbe außerordentlicher Konjunkturgewinne zu unterbinden. Die Schwierigkeit einer gerechten Beurteilung folgt aber daraus, daß auch hier wieder der subjektive Maßstab der Angemessenheit nicht umgangen werden kann. Außerdem erhebt sich die Frage, in welcher Weise man wirtschaftliche Leistungen in Ausnahmezeiten mit ähnlichen in Friedenszeiten als „gleichartig" gleichsetzen kann. Die Anerkennung besonderer Leistungen würde dadurch jedenfalls ausgeschlossen. Ihrem Charakter nach objektiver wäre eine Zugrundelegung des in Friedenszeiten durchschnittlich erzielten Gewinns. Wie sollte man aber einen solchen in der Vergangenheit liegenden Gewinndurchschnitt ermitteln und kontrollieren? Dies würde allenfalls bei Großbetrieben mit genauer Buchführung möglich sein, und auch da würden sich die Produzenten eifrig bemühen, durch eine schwer nachzuprüfende „Frisierung" ihrer Gewinnrechnung falsche Ergebnisse vorzuspiegeln. Und dann steht der Gewinn ja durch die mit der Absatzmenge schwankende Kostengestaltung in keinem festen Verhältnis zur Preishöhe! Schon die Zubilligung der gleichen absoluten Gewinnhöhe wie in der Friedenslage würde zum Teil gegenüber einer in Kriegszeiten eingeschränkten Produktion und Nachfrage unverhältnismäßige Preiserhöhungen rechtfertigen. Auf der anderen Seite würden Zweifel entstehen, ob ein Gewinn für Betriebe angemessen sein kann, die vor der Kriegskonjunktur keinen Gewinn abwarfen.

Es ist in der Kriegszeit auch der Gedanke einer Teilung des Gewinns zwischen Abnehmer und Verkäufer erörtert worden[25]), was einer entsprechenden nachträglichen Preissenkung gleichkäme. Eine solche Maßnahme könnte aber aus dem Grunde nicht zweckmäßig sein, weil sie notwendig die Produzenten zu einem Hochtreiben der Preise veranlassen müßte, indem dadurch ihre Gewinnhälfte, d. h. also ihr wirklicher Gewinn, erhöht würde. Insbesondere würden die Produzenten mit geringeren Kosten, um ihren höheren Gewinn nicht einzubüßen, versuchen, ihre Preise um so viel höher anzusetzen, daß nach Abzug des Käufergewinnanteils der Nettopreis nicht niedriger wäre als derselbe für andere gleichwertige Güter. Eine solche Umgehung der Gewinnteilung wäre nur zu verhindern durch eine scharfe Kontrolle der schwer nachzuprüfenden Gewinnkalkulation. Im übrigen

[24]) Terhalle, a. a. O., S. 112; den Bestimmungen des Reichsmietengesetzes vom 24. März 1922 über die Mietzinsberechnung nach der Friedensmiete liegt der gleiche Gedanke zugrunde.

[25]) Vgl. Terhalle, a. a. O., S. 112.

würde auch, wie bei jeder Preisdifferenzierung, bei Ausbleiben einer Nachfragekontingentierung die Nachfrage sich einseitig auf die Anbieter richten, welche unverhältnismäßig hohe Gewinne trotz nicht zu hoher Preise abzugeben hätten.

Eine an objektive Gegebenheiten fest anknüpfende Bestimmung des zulässigen Gewinns stößt demnach auf kaum zu überwindende Schwierigkeiten. In der Praxis der Kriegswirtschaft hat man daher schließlich nur einzelne, verhältnismäßig bestimmte Kostenfaktoren berücksichtigt und dem einen Zuschlag als angemessenen Gewinn hinzugefügt. Soweit für ähnliche Produkte Preistaxen bestanden, wurden naturgemäß diese der Preisbeurteilung zugrunde gelegt[26]). Mit der Einführung eines solchen Bruttoaufschlages gab man die Ermittlung eines „eigentlichen Reingewinns" — im Sinne einer Unterscheidung zwischen Unternehmerlohn, Risikoprämie und eigentlichem Gewinn[27]) — auf. Das hatte nicht zuletzt seinen Grund auch in der Schwierigkeit einer Erfassung der Kostenfaktoren[28]), die einer jeden Gewinnermittlung vorausgehen muß. Das gilt besonders dann, wenn viele kleinere Produzenten da sind und es an einer einheitlichen Kalkulationspraxis mit genügender Aufgliederung der einzelnen Kostenelemente fehlt[29]). Wenn aus dem gleichen Produktionsprozeß verschiedene Produkte hervorgehen, stellt sich das Problem der Kostenzurechnung, das in der kaufmännischen Praxis unter Abstellung auf den betriebswirtschaftlichen Gesamterfolg durch die Bildung von „Mischpreisen" gelöst wird, indem die Generalunkosten auf die Produkte umgelegt werden, welche den größten Ertrag zu bringen imstande sind[30]).

---

[26]) Vgl. Terhalle, a. a. O., S. 102/03.

[27]) Ein solcher eigentlicher Gewinn könnte an sich gut den Gegenstand einer Beschränkung bilden, weil er in Ausnahmezeiten als überflüssig angesehen werden kann. Wenn dabei aber der Versuch einer Begriffsbestimmung des reinen Gewinns von dem Zwecke der Verwendung zur Sparkapitalbildung her gemacht wurde, so ist dagegen zu sagen, daß der Charakter eines Einkommensteils nicht nach dem veränderlichen Verwendungszweck, der sich der Nachprüfung entzieht, bestimmt werden kann (vgl. Terhalle, a. a. O., S. 110).

[28]) Über die verschiedenartigen Kostenfaktoren, welche Berücksichtigung verdienen, vgl. Hirsch, Preisgebilde, S. 4/5; desgl. Falck, Preisüberwachung, S. 16/17.

[29]) Wiedenfeld, Staatliche Preisfestsetzung. S. 21, weist auf die besonderen Schwierigkeiten der Kriegswirtschaft hin, welche die speziell kriegswirtschaftlichen Anlagen während der nicht voraussehbaren Dauer des Krieges abschreiben muß. England löste diese Schwierigkeiten dadurch, daß der Staat die Last der Neuanlagen auf seine Rechnung nahm. Auch in Deutschland wurden zum Teil Errichtungszuschüsse gewährt oder Neuanlagen auf Rechnung des Reichs durchgeführt; im übrigen wurden hohe Amortisationsquoten in die Preise eingerechnet (Le Coutre, Grundgedanken der deutschen Preispolitik, S. 61).

[30]) Siehe auch Wiedenfeld, Staatliche Preisfestsetzung, S. 39.

Eine gesonderte Kostenberechnung ist für solche Warengruppen unmöglich. Das gilt natürlich erst recht für bestimmte Mengen der gleichen von einem Betriebe hergestellten Erzeugnisse. Wenn nach der Kriegswuchergesetzgebung sogar ein „Durcheinanderrechnen" für die gleichen Erzeugnisse ein und desselben Betriebes unzulässig sein sollte[31]), so war ein solches gegenüber der Rentabilitätskalkulation unnatürliches Verlangen von vornherein zum Scheitern verurteilt. Fehlen demnach die Möglichkeiten, festzusetzende Preise auf Grund eindeutiger Größen zu berechnen, so kann der Wert der Preisregelung nur von dem praktischen Blick und dem „feinen Gefühl für die Lebensbedingungen der verschiedenen Gewerbezweige"[32]) abhängen, mit denen man den widerspruchsvollen Belangen auf seiten von Angebot und Nachfrage gerecht wird.

Das Problem der Preisbemessung ist eng verbunden mit dem der Preisüberwachung. Diese erfordert eine Erfassung sämtlicher der Preisgesetzgebung unterworfenen Marktvorgänge. Preisbindung ist daher nicht von einer gewissen Bürokratisierung des Wirtschaftslebens in Form eines Belegzwanges[33]) zu trennen. Neben den unmittelbaren Reaktionen aus dem Wirtschaftsleben selbst ist also die Preisüberwachung ein wesentlicher Anlaß für die Ausbreitungsentwicklung bei Preisfestsetzungen.

Kapitel XI:

Die Vorteilhaftigkeit einer mittelbaren Preisregelung durch Marktordnung.

Die wegen der Ausbreitungstendenz unlösliche Verbundenheit zwischen Preisbeeinflussung und Marktregelung, wie sie besonders die preispolitischen Erfahrungen der Kriegs- und Nachkriegszeit gezeigt haben, beweist die theoretisch ohne weiteres einleuchtende Zweckmäßigkeit, Preisregelung nicht ohne *gleichzeitige Marktbeeinflussung* vornehmen zu wollen. Bei zielbewußter Marktregelung sind die erstrebten Preisverhältnisse mit größerer Zuverlässigkeit zu erreichen, und die Preisfestsetzung selbst, die dann nurmehr den Charakter einer Ordnungstaxe haben kann, hat als Ergänzung lediglich nebensächliche Bedeutung und läßt keine schädlichen Rückwirkungen befürchten. Es

---

[31]) Vgl. Terhalle, a. a. O., S. 106 ff. Der Zwang einer Differenzierung der Verkaufspreise für die gleiche Ware, falls sie zu verschiedenen Preisen beschafft war, bestand nach den Entscheidungen des RG. bis zum Inkrafttreten der letzten Kriegsverordnung gegen Preistreiberei vom 1. Juni 1918 (siehe S. 107 a. a. O.).

[32]) Wiedenfeld, a. a. O., S. 56.

[33]) Es kommen hier vor allem Buchführungspflicht und Schlußscheinzwang für Abschlüsse über bestimmte Warengattungen in Betracht. — Über Aufgaben und Anschauungen der Preisprüfungsstellen siehe Stadthagen-Briefs, Die Preisprüfungsstellen, S. 17.

ist demgegenüber zu bedenken, daß *isolierte* Preisfestsetzungen, selbst wenn sie sich ursprünglich als Ordnungstaxen darstellten, nach einer gewissen Zeit infolge der Marktentwicklung zu echten Taxen werden und so einer künstlichen Preisänderung gleichkommen, die an dem bei freier Preisbildung entstandenen Preise vorgenommen sein würde; die hieraus notwendig werdenden Umdisponierungen auf seiten von Angebot und Nachfrage aber beeinflussen die Marktentwicklung in einer Richtung, die die Gegensätzlichkeit zwischen festgesetzter Preishöhe und Marktlage verschärft.

Entsprechend diesen Erkenntnissen neigte die staatliche Preispolitik in Deutschland nach dem Kriege[34]) stärker dazu, die unmittelbare Preisbindung durch Marktpolitik zu ersetzen. Hierfür bieten sich je nach der Eigenart des in Frage kommenden Marktgebietes und nach der Zielsetzung die verschiedensten Möglichkeiten. Wenn bei Verstopfung eines Marktgebietes die Nachfrage gefördert werden soll, so kann dies durch Einführung des Verwendungszwangs geschehen[35]). Dieser stellt das Gegenstück zur Rationierung dar, läßt sich aber nur in der Produktionssphäre, etwa in Form von Beimischungsvorschriften, durchführen. Dadurch kann zugleich erreicht werden, daß die Nachfrage nach den bisher verarbeiteten knapper vorhandenen Rohstoffen eine Entlastung erfährt. Die Freiheit der Konsumtionswahl auf dem Markt bleibt bei diesem Verfahren unberührt, da allein die Qualität der Produkte betroffen wird. Wo eine Erhöhung der Nachfrage durch Verwendungszwang nicht am Platze oder nicht ausreichend ist, kann auch zu Produktionskontingentierungen geschritten werden; jedoch ist dies ein sehr tiefgehender Eingriff in die Produktion, der nur in dringenden Fällen anzuwenden ist. Für eine zwangsweise *Erhöhung* der Produktion wird sich im allgemeinen *keine Notwendigkeit* ergeben[36]), da bei Überwiegen der Nachfrage die Produzenten aus ihrem eigenen Gewinninteresse angehalten sind, ihre Produktion auszudehnen. Beruht

---

[34]) Der Gedanke der Marktordnung ist aber an sich ebenso alt wie die Preisbindung. Auch in der mittelalterlichen Stadtwirtschaft schuf man für Waren, die leicht vom Markt abwandern konnten, Marktordnungen, welche die Bildung des Preises in der gewünschten Weise beeinflußten. Es dienten hierzu Lagerungspolitik, Getreideausfuhrverbote oder auch Einfuhrerleichterungen, bzw. je nachdem Einfuhrerschwerungen. Preisfestsetzungen nahm man nur vor, um solche Wirkungen zu erreichen, wenn ein Ausweichen des Preisobjektes ausgeschlossen war (K e l t e r, Geschichte der obrigkeitlichen Preisregelung, S. 40/41).

[35]) Beispiele sind: zwangsmäßige Butter- und Fettverwendung bei der Margarineherstellung auf Grund der Verordnung vom 1. 12. 1930 zur Stützung des Butterpreises und die vorgeschriebene Verwendung bestimmter Getreidesorten bei der Mehlherstellung zur Entlastung des Hauptgetreidemarktes. (Siehe auch D i e t z e, Volkswirtschaftspolitik, S. 61.)

[36]) Eine Ausnahme macht der Zwang zur Kapitalbildung, der durch das Kapitalanlagegesetz vom 29. März 1934 eingeführt ist (Bildung eines „Anleihestocks").

aber die mangelnde Produktionshöhe auf dem Vorliegen von Produktionshindernissen, so kann dem auch nicht mit dem einfachen Produktionszwang abgeholfen werden, sondern die staatliche Wirtschaftspolitik muß andere Wege suchen, diese Behinderung zu beheben. Gelingt dies nicht, dann kann nur die Rationierung der Nachfrage erfolgreich sein[37]).

Außer Zwangseingriffen bei Produktion oder Konsumtion kann der Staat die Marktlage auch dadurch beeinflussen, daß er selbst als Marktfaktor auftritt. Dies gilt in einem Staate mit grundsätzlich freier Wirtschaft vor allem für die Nachfrage. Die öffentliche Auftragsvergebung braucht nicht nur unter politischen Gesichtspunkten zu erfolgen, sondern es lassen sich hiermit neben etwa zu erzielenden konjunkturellen Wirkungen im Bedarfsfalle auch bestimmte Marktgebiete stützen. So hatte ja die öffentliche Arbeitsbeschaffung den Sinn, auf dem Arbeitsmarkt das wieder gutzumachen, was z. T. durch die Preispolitik der Monopollöhne angerichtet worden war. Zu dem gleichen Zwecke kann auch auf die fachliche und örtliche Gliederung des Arbeitsangebots Einfluß genommen werden[38]).

Das klarste Beispiel für den Einsatz öffentlicher Kaufkraft auf dem Markt mit dem Ziele einer Preisänderung bietet die „organische Zinssenkung", welche nach der Machtergreifung durch den Nationalsozialismus von der Reichsbank mit Hilfe der „Offenmarktpolitik"[39]) durchgeführt worden ist. Durch starken Ankauf von fest verzinslichen Wertpapieren wurden deren Kurse erhöht, was eine Senkung der tatsächlichen Kapitalverzinsung bedeutete. Mit dem Einsatz der Geldmittel des Noteninstituts auf dem Kapitalmarkt war so die Grundlage für eine nachfolgende Konversion, welche nun auch den Zinsfuß nominell entsprechend herabsetzte, geschaffen.

Der Umfang des Einsatzes öffentlicher Mittel auf dem Markt hängt grundsätzlich von der Einstellung des Staates zu der privaten

---

[37]) Eine solche Rationierung ist auch die Einschränkung der privatwirtschaftlichen Emissionstätigkeit auf dem Kapitalmarkt im Interesse des öffentlichen Anleihebedarfs. — Eine als vorübergehend gedachte Emissionssperre ist zuerst in Deutschland durchgeführt worden, neuerdings auch in England. — Das Reichsgesetz über das Kreditwesen vom 5. 12. 1934 ermöglicht eine staatliche Steuerung der Kreditgewährung zum Zwecke der Vermeidung von Fehlinvestitionen. — Auf Grund des Zwangskartellgesetzes vom 15. 7. 1933 können Investitionsverbote erlassen werden, um einer unproduktiven Übersetzung einzelner Wirtschaftszweige vorzubeugen (Rationierung der Nachfrage nach Kapitalgütern).

[38]) Durch das Gesetz über die Regelung des Arbeitseinsatzes vom 15. Mai 1934 wurde die Freiheit der Berufswahl eingeschränkt.

[39]) Die Reichsbank wurde dazu befähigt durch die Änderung des Reichsbankgesetzes vom 27. 10. 1933, welche festverzinsliche Wertpapiere zur Notendeckung zuließ. In England bestand diese Möglichkeit schon seit längerem. Vgl. im übrigen Grote-Mismahl, Indexwährung, S. 29: „Die Offene-Markt-Politik".

Wirtschaft ab. Solange die private Initiative der Grundpfeiler der Produktion bleiben soll, muß die Gestaltung der Marktverhältnisse von der öffentlichen Seite her dort ihre Grenze finden, wo der Staat als Marktfaktor in Konkurrenz zu der privaten Wirtschaft tritt[40]). Denn sonst würden die zur Marktregelung eingesetzten öffentlichen Mittel die Wirtschaft unproduktiv belasten und ähnlich wie Preistaxen zu einer Verminderung des Produktionsvolumens und einer Steigerung des Preisniveaus führen.

Kapitel XII:

Preisbindung durch privatwirtschaftliche Monopolverbände.

Preisbindungen, die durch private Wirtschaftsgruppen vorgenommen werden, unterscheiden sich von Maßnahmen öffentlicher Preisregulierung wesentlich durch ihre einseitige Bestimmtheit nach dem Gewinninteresse des Monopolisten (vgl. die Darstellung des Gleichgewichts beim Monopolpreise, Kap. I), während der Staat als Dritter sich durch Preisregulierung um einen Ausgleich zwischen den Interessen verschiedener Wirtschaftsgruppen bemühen muß. Denn eine allgemeine öffentliche Preisregulierung erfolgte niemals aus fiskalischen Rücksichten. Gemeinsam mit öffentlichen Preisfestsetzungen ist aber auch der privaten Preisbindung die Wahrscheinlichkeit eines Gegensatzes zu dem Preise, welcher sich bei freier Konkurrenz aus der Marktlage ergeben würde[41]). Außerdem hat auch die theoretische Determiniertheit des Monopolpreises in der Praxis nur eine sehr eingeschränkte Bedeutung. Auch monopolistisch festgesetzte Preise können ganz ähnlichen Charakter haben wie öffentliche Preistaxen, wenn der Monopolist ohne zweckgemäße Beachtung der sich auf dem Markt bietenden Möglichkeiten seine Angebotsstellung zum Heraufsetzen des Preises ausnutzt[42]).

1. Die Preispolitik der Kartelle.

a) Ziel und Wesen der Kartellpreisbindung.

Die Preisbindung durch die Kartelle beschränkt sich nicht auf die Festsetzung eines Monopolpreises. Der Konzentrationsbewegung lag vielmehr auch das Streben nach einer gewissen Stabilisierung der Preise zugrunde, um von einer sicheren Kalkulationsgrundlage aus

---

[40]) Vgl. die Rede Goerdelers vor dem Internationalen Gemeindekongreß über die Finanzierung der deutschen Arbeitsbeschaffung am 10. 6. 1936 (DAZ. vom 11. 6. 1936, Nr. 268).

[41]) Eine richtige Kalkulation des Optimalpreises wird erschwert durch die schwierige Bestimmbarkeit der Nachfragekurve (vgl. Kap. I, Anm. 15).

[42]) Vgl. hierzu auch Vleugels, Theorie der gebundenen Preisbildung, S. 136, über die enge Verbundenheit der Theorie des Monopolpreises mit der Theorie der gebundenen Preisbildung.

eine Beurteilung der Zweckmäßigkeit von Neuinvestitionen zu ermöglichen. Industrielle Anlagen machen eine hohe Kapitalinvestition erforderlich, deren Verzinsung durch unerwartete Preisstürze — die etwa durch technische Neuerungen in der Produktion bedingt sind — gefährdet werden kann[43]). Wenn ein Risikoausgleich nicht durch Kapitalkonzentration (Trust, Konzern, I. G.) unter Aufgabe der Selbständigkeit der einzelnen Mitglieder herbeigeführt werden soll, kann eine Sicherung der Rentabilität für teuerer arbeitende Betriebe nur auf dem Wege einer entsprechenden Preisbestimmung geschehen[44]). Es interessieren für unsere Betrachtung deshalb in besonderem Maße die Monopolverbände, welche ihren im übrigen selbständig bleibenden Mitgliedern Verpflichtungen bezüglich der Preishöhe auferlegen. Im Unterschied zum Konzern, wo sich der optimale Gewinnpreis infolge der verminderten wirtschaftlichen Selbständigkeit der Mitglieder für den Gesamtkonzern errechnet[45]), muß ein reines Preiskartell bei seiner Preiskalkulation auf die Kosten seiner schwächsten Mitglieder Rücksicht nehmen[46]). Es handelt sich deshalb bei der Kartellpreisbindung nicht um einen reinen Monopolpreis. Der Kartellpreis könnte als eine Art Grenzkostenpreis vielmehr ebenso gut über wie unter dem *theoretischen* Monopolpreis liegen. Solange von einem Kartell überholte Betriebe mit durchgehalten werden, spricht die Wahrscheinlichkeit eher für einen Preis über der optimalen Preishöhe. Dieser Grenzkostenpreis würde sich von dem Grenzkostenpreise bei freier Konkurrenz dadurch unterscheiden, daß er auch bei („beliebig vermehrbaren") Gütern, welche an sich durch andere Betriebe zu einem geringeren Preise in ausreichendem Umfang herstellbar wären, zustande kommen könnte. Allerdings können die Kartelle auf die Dauer nicht auf veraltete Betriebe Rücksicht nehmen, da die anderen Mitglieder Interesse daran haben, mit Hilfe von Preissenkungen ihren Absatz und ihren Gesamtgewinn zu erhöhen (vgl. Kap. I). Außerdem würde auch die übermäßige Hochhaltung des Monopolpreises Außenseiter auf den Platz rufen, sobald sich die Errichtung von Konkurrenzbetrieben lohnen würde. Deshalb waren die Kartelle auch bemüht, mit Hilfe einer Offenlegung der Kalkulation die Kostenstreuung auszugleichen.

---

[43]) Vgl. V. Wrede, „Staat und Wirtschaft" in Jahrb. für nationalsozialistische Wirtschaft 1935, S. 37/38.

[44]) Das kommt vor allem für die Produktion von Fertig- und Halbfabrikaten in Betracht, wo sich die Betriebe infolge ihrer ausgeprägteren Individualität weniger für kapitalistischen Zusammenschluß eignen. — Über den Unterschied zwischen Kartell und Trust siehe die Gegenüberstellung bei Mannstaedt, Zusammenschluß im Gewerbe, S. 122 f.

[45]) Siehe Wolfers, Das Kartellproblem, S. 60.

[46]) Dies ist einer der Hauptgründe, dessentwegen die Kartellentwicklung angegriffen worden ist. Denn es würden dadurch Fortschritte der Produktion durch verbesserte Betriebsrationalisierung hinausgeschoben und mögliche Steigerungen des Sozialprodukts verhindert. Vgl. hierzu Wolfers, a. a. O., S. 57 ff., insbes. S. 59.

b) Die Erweiterung der Preisbindung zur Produktions- und Marktregelung.

Zur Ermöglichung von Preissenkungen mußten sich die Kartelle um Kostensenkung bemühen. Das kann aber nur durch Einflußnahme auf die Produktionsgestaltung der Mitglieder geschehen. Ferner muß entsprechend der Preishochhaltung die Produktionshöhe reguliert werden, damit nicht mehr Angebot auf den Markt kommt, als die Nachfrage zu dem festgesetzten Preise aufnimmt, da andernfalls das Gleichgewicht zwischen Angebot und Nachfrage gestört ist. Dies würde besonders bei einem vom Kartell festgesetzten „Grenzkostenpreise" unvermeidlich sein, da dieser normalerweise für die billiger herstellenden Mitglieder nicht optimal sein kann, so daß bei den so begrenzten Absatzmöglichkeiten jedes bestrebt sein muß, dem anderen auf dem Markt mit der Absetzung seiner Waren zuvorzukommen. Auch sonst aber, im Falle einer optimalen Preisbemessung, muß wegen der Mehrzahl der Kartellmitglieder ein latenter interner Konkurrenzkampf um die Ausbringungsquoten einsetzen. Zur Einhaltung einer optimalen Produktionsmenge durch das Kartell als Ganzes muß den Mitgliedern ein entsprechender Produktionsanteil zugewiesen werden, wenn sich nicht jeder angeschlossene Betrieb bemühen soll, in möglichst hohem Maße allein die Monopolausbringung zu bestreiten. Eine Beschränkung der Kartellmaßnahmen auf die Preisbindung allein ist somit unmöglich. Abgesehen von den bloßen Konditionenkartellen und Kalkulationskartellen[47]), welche nur eine Vorstufe der Preiskartelle sind, mußten die Preiskartelle für die sinngemäße Durchführung ihrer Preispolitik ihren Wirkungsbereich auf die Produktionsplanung ausdehnen[48]) (vertikale Ausbreitungstendenz; vgl. Kap. VIII). Diesem Ziel dient die Zuteilung bestimmter Produktionsquoten an die Mitglieder (Kontingentierungskartelle) und zur Kontrolle der Einhaltung dieser Quoten die Verpflichtung zu ausschließlichem Verkauf durch eine zentrale Stelle, das Syndikat. Überhaupt verlegte sich das Schwergewicht der Kartellmaßnahmen auf den Markt mit dem Ziele, durch Organisierung des Absatzes die Absatzmöglichkeiten zu erweitern und durch gemeinsamen Einkauf Ersparnisse zu erzielen. Die Ausschaltung der internen Konkurrenz wurde weiter gefördert durch

---

[47]) Diese müssen sich mangels weitergehender Produktionsplanung und Marktregelung darauf beschränken, die allgemeinen Geschäfts- und Zahlungsbedingungen festzulegen und eine gleichgeartete Kalkulation zur Anwendung zu bringen. Vereinheitlichung der Geschäfts- und Zahlungsbedingungen bedeutet Festlegung von in ihrer Höhe sonst sehr verschiedenen Kostenelementen, weil z. B. Kreditfristen, Nebenleistungen des Verkäufers, die Tragung von Verpackungs- und Frachtkosten usw. den Marktpreis in Wirklichkeit verändern (vgl. Wolfers, a. a. O., S. 65).

[48]) Flechtheim, Kartelle als Produktionsförderer, S. 7; ebenso Weber, Volkswirtschaftslehre, Bd. III, S. 375 f. — Über die verschiedenen Kartellformen siehe Wagenführ, Konjunktur und Kartelle, S. 7 ff.

die Gebietskartelle, welche den einzelnen Mitgliedern verschiedene Absatzgebiete zuweisen.

Eine für den Erfolg der Preisbindung entscheidende Aufgabe erwuchs den Kartellen aus der Notwendigkeit der Bekämpfung von Außenseitern, da die wenigsten eine vollkommene Monopolstellung innehatten (vgl. Kap. III, 2) und außerdem durch die hohen Preise die Gefahr des Hinzukommens neuer Konkurrenzbetriebe bestand. Nur eine erfolgreiche Bekämpfung der Außenseiter konnte verhindern, daß die Kartellpreise sich zugunsten des Absatzes der Konkurrenz auswirkten[49]). Es mußte also versucht werden, Außenseiter durch Schaffung fester Verbindungen zwischen Produktion und Nachfrage vom Markt zu verdrängen. Dies kann ebenso hinsichtlich der Verkäufer von Produktionsmitteln wie nach der Abnehmerseite hin durch entsprechende Vereinbarungen geschehen, welche dem Konkurrenten den Absatz seiner Produkte oder den Bezug von Produktionsmitteln erschweren (z. B. Treurabattklauseln, Umsatzbonifikation[50]); Kartellunterstützungsverträge mit Arbeiterorganisationen, Vertrieb durch abhängige Händler oder eigene Handelsunternehmungen). Besonders das Nachfragemonopol nach Produktionsmitteln ist eine Stütze des mit ihm verbundenen Angebotsmonopols, indem es Außenstehende an dem Bezuge der für den Betrieb notwendigen Produktionselemente hindert. Das Nachfragemonopol beugt auch der Gefahr vor, daß die durch das Angebotsmonopol der Produzenten hervorgerufene Preiserhöhung der Produkte auf die Preisbildung der für die Erzeugung notwendigen Rohstoffe zurückwirkt. Ist das Angebot an Rohstoffen auch monopolisiert, dann besteht die Möglichkeit des Ausschlusses von Außenseitern durch gegenseitige ausdrückliche Vereinbarung ausschließlichen Verkehrs[51]).

Ein noch wirksameres Mittel zur Bekämpfung der Außenseiter ist die vertikale Konzentration, welche mehrere Produktionsstufen, meist mit Aufhebung der wirtschaftlichen Selbständigkeit, vereinigt. Dadurch wird auch die Kalkulation der festzusetzenden Preise sehr vereinfacht, da nurmehr eine Preisbindung der letzten Produktionsstufe erforderlich ist; denn die Produkte und Leistungen der unteren Stufen bekommen dann nur interne Verrechnungspreise innerhalb der Kostenrechnung des Konzerns, bei der mit Standardkosten gearbeitet werden kann.

Zu einer Sicherung des Absatzes der preisgebundenen Produkte an den Verbraucher ist weiterhin erforderlich, daß die Preisfest-

---

[49]) Bezüglich der Notwendigkeit, den Außenseiter an der „Ausbeutung des Monopolschattens" zu verhindern, vgl. Böhm, Wettbewerb und Monopolkampf, S. 9; über die Kampfmittel siehe S. 75 a. a. O.

[50]) Vgl. Stern, Der Preisschutz, S. 63: Die Umsatzbonifikation erfährt mit der Größe der Bezugsmenge eine Zunahme ihrer Quote; die Treuverpflichtungsrabatte wurden durch Sonderkontos gesichert.

[51]) Weiß, Monopol, S. 618.

setzungen auch bis zu den letzten Abnehmern hin wirksam bleiben. Dem dient die „Preisbindung der zweiten Hand" („Reverssystem"), durch welche die Aufschläge für die noch außerhalb der Kartelle stehenden Wirtschaftsstufen, insbesondere den Handel, festgelegt werden[52]). Damit wird zugleich eine Unterbietung der Kartellpreise[53]) durch die Kartellmitglieder unterbunden, die sonst im Wege eines unkontrollierbaren Verkaufs unter Einkaufspreis durch die nachfolgenden Zwischenglieder bei entsprechenden Abmachungen mit dem Kartellmitglied möglich ist.

Neben den Maßnahmen zur unmittelbaren Sicherung der getroffenen Preisbestimmungen und zur Beherrschung des Angebots auf dem Markt ist für die Preisbindung der privaten Wirtschaftsverbände *charakteristisch*, daß sie durch elastische Regulierung der Produktionsmenge in gewissem Umfange eine Preisstabilisierung anstrebten[54]), während umgekehrt in der freien Konkurrenz mehr die Produktionshöhe mit Hilfe elastischer Preisbewegungen zur Stabilität neigt[55]). Denn bei schwankender Marktlage muß notwendig im Verhältnis zwischen Produktion und Preisen die Stabilität der einen Seite eine Stabilität der anderen ausschließen. Die Ausbreitung, welche der Wirkungsbereich der Kartelle genommen hat, ist ein deutliches *Beispiel* für die *Verbundenheit* des *Preises* mit den die Marktlage bestimmenden Faktoren.

c) Kartelle und öffentlicher Preiseingriff.

Die Frage nach den Möglichkeiten, die Kartelle einem öffentlichen Preiseingriff bieten, ist nicht zu trennen von einer Beurteilung der volkswirtschaftlichen Zweckmäßigkeit der Kartellentwicklung. Diese ist in der Literatur sehr umstritten[56]), überwiegend wird aber die

---

[52]) Über Formen und Rechtsnatur des Preisschutzes im Reverssystem vgl. Stern, a. a. O., S. 33 ff. und S. 49 ff., insbes. S. 60 (Preisschutz mit obligatorischer Bindung). Über die Stellung des Preisreverssystems im Absatzsicherungssystem siehe S. 62, a. a. O.

[53]) Der Kampf gegen die unendlichen Möglichkeiten der Umgehung der Preisbindung führte zu einem systematischen lückenlosen Ausbau des Rechtsschutzes (Stern, a. a. O., S. 66). Dieser ging teilweise so weit, daß den Abnehmern einer Ware auch Preisverpflichtungen mit Bezug auf Waren anderer Art und Herkunft oder auf gewerbliche Leistungen auferlegt wurden. Diese Verpflichtungen wurden durch die Ausführungsbestimmungen zur Kartellnotverordnung vom 26. 7. 1930 für nichtig erklärt (vgl. S. 132 a. a. O.). Über die geeigneten technischen Mittel zur Kontrollierung und zum Nachweis einer etwaigen Zuwiderhandlung, wie z. B. Nummernsystem, Rechnungsformulare, Warenzettel u. a. m. vgl. S. 66 ff. a. a. O.

[54]) Siehe auch Stern, a. a. O., S. 46.

[55]) Siehe Wolfers, a. a. O., S. 113/14.

[56]) Volkswirtschaftlich nachteilig ist vor allem der rücksichtslose Wettbewerbskampf, der mit dem Ziele der Erlangung einer Monopolstellung geführt wird; Böhm, a. a. O., S. 74 f., spricht dabei von „Nichtleistungskampf", da der Monopolkämpfer bestrebt ist, die wirtschaftliche Bewegungsfreiheit und Leistungsfähigkeit des Konkurrenten zu beschränken. Für die

Meinung vertreten, daß die Kartelle nicht geeignet seien, durch Preisstabilisierung die Konjunkturen zu mildern[57]). Es steht auch nicht einmal mit Sicherheit fest, ob die Kartelle eine Preisstabilisierung durchgeführt haben, etwa derart, daß die Kartellpreise der konjunkturellen Preisentwicklung allgemein erst in gewissem Abstande nachgefolgt wären und so die Extremitäten der Preisentwicklung in ihrem Bereich abgeschwächt hätten[58]). Dies erschiene in Anbetracht des monopolistischen Gewinnstrebens besonders im Aufschwunge sehr zweifelhaft[59]). Eine gänzliche Stabilisierung der gebundenen Preise wird allgemein auch gar nicht als zweckmäßig angesehen, da nur eine einheitliche Stabilisierung des gesamten Preisniveaus konjunkturell von Nutzen sein könnte[60]). Demgegenüber muß aber davon ausgegangen werden, daß eine gewisse Stabilität der Preisentwicklung auf der Grundlage einer dem wechselnden Bedarf angepaßten Produktionsplanung als Anfang auf dem Wege zum Konjunkturausgleich unter allen Umständen zu begrüßen sein würde. Es muß daher Ziel einer

---

hier zu erörternde Zweckmäßigkeit der monopolistischen Preispolitik scheidet dieser Gesichtspunkt aber aus, da der Monopolkampf kein Kennzeichen der Monopolverfassung ist, sondern vielmehr gerade noch eine Folge des Konkurrenzprinzips darstellt.

[57]) Wolfers, a. a. O., S. 112 ff. — Muß, Kartelle und Konjunkturbewegungen, S. 61 ff. und bes. auch S. 65, ist der Meinung, daß die Stabilisierungspolitik der Kartelle geeignet sei, den Konjunkturanstieg zu verschärfen und nicht zu mildern, weil sie „nicht das allgemeine Preisniveau erfaßt, sondern sich auf einzelne Bezirke der Gesamtwirtschaft erstreckt", woraus eine einseitige relative Stabilisierung der Preisgestaltung für Rohstoffe und Produktionsmittel folge. Dadurch aber würden Fehlinvestitionen hervorgerufen. Ebenso weist Lederer, Monopole und Konjunktur, S. 26 ff., darauf hin, daß eine Stabilisierung der Konjunktur nicht von der Stabilisierung einzelner Preise ausgehen könne, sondern nur von einer solchen des Preisniveaus mit kreditpolitischen Mitteln (vgl. auch Kap. II, 1).

[58]) Statistische Untersuchungen haben ergeben, daß die Reihe der gebundenen Preise in geringerem Umfange schwankt als die „Konjunkturreihe" der freien Preise. Dafür sind allerdings die Schwankungen bei den gebundenen Preisen plötzlicher (siehe die „Kartellrundschau", 34. Jahrg., 1936, H. 8, S. 515); das gleiche wird dargelegt von Wagenführ, a. a. O., S. 18 ff. (Nachhinken der gebundenen Preise).

[59]) Wolfers, a. a. O., S. 63 ff.; Mannstaedt, Ursachen und Ziele des Zusammenschlusses im Gewerbe, S. 141, weist auf die Notwendigkeit hin, im Aufschwunge die Preise der steigenden Kaufkraft im Interesse der Produktionsanregung anzupassen. Lederer, a. a. O., S. 22/23, geht davon aus, daß die Monopolpreise in der Konjunktur mehr steigen als die Konkurrenzpreise.

[60]) Götzke, Das Rheinisch-Westfälische Kohlensyndikat, S. 177 ff., meint z. B., wenn das Kohlensyndikat im Aufschwunge vor 1900 die Preise nicht erhöht hätte, so würde mangels Preissteigerung bei dem wichtigsten Rohstoff die Produktionssteigerung bei der verarbeitenden Industrie noch übermäßiger geworden sein. — Pohlmann-Hohenaspe, Der Staat und die Syndikate, S. 25, meint, eine Politik der stabilen Preise laufe darauf hinaus, die Industrie zu belasten, wenn sie sich in einer Notlage befinde, um sie für die Zeit des Aufschwungs zu entlasten. (Im übrigen siehe Anm. 57.)

staatlichen Preispolitik sein, darüber zu wachen, daß eine weitsichtige Bestimmung der Höhe der gebundenen Preise sich im Aufschwung nicht zu übertriebenen Preissteigerungen verführen läßt und auf der anderen Seite in Depressionszeiten einen die Produktionsgrundlagen erschütternden Preisverfall verhindert, ohne die Preise in unbilliger Weise hochzuhalten. Die öffentliche Politik gegenüber den Kartellpreisen hat sich diesen Grundsätzen gemäß in erster Linie gegen Preisüberhöhungen gewandt. Zu diesem Zwecke wurden der Preispolitik der Kartelle durch die Kartellverordnung vom 2. 11. 1923 Beschränkungen auferlegt. Weiterhin erfolgte Ende 1931 zwecks Anpassung gebundener Preise an die veränderte Wirtschaftslage eine durchweg 10 %ige Senkung des Preisstandes kartellierter Waren, nachdem schon in früheren Jahren (1924/25) verschiedentlich auf eine Senkung der gebundenen Warenpreise hingewirkt worden war[61]). Es wurde auch schon darauf hingewiesen (Kap. I, 2, insbesondere Anm. 27), daß Monopolpreise preis- und kostentechnisch für den staatlichen Preiseingriff insoweit einen geeigneten Ansatzpunkt bilden, als dadurch zunächst lediglich der Monopolgewinn vermindert wird. Innerhalb bestimmter Grenzen können deshalb hier Ausbreitungswirkungen, welche weitere Maßnahmen erforderlich machen, ausbleiben. Die Wirksamkeit der Preistaxe verlangt natürlich auch hier eine Berücksichtigung der Kostenlage der dem Monopolverbande angeschlossenen Betriebe. Wenn nämlich die Gesamtkostenkurve bei steigender Ausbringung, wie sie vermutlich zur Deckung der infolge der diktierten Preissenkung vermehrten Nachfrage erforderlich werden würde, steiler wird (Kostenprogression), kann es für den Monopolisten einträglicher sein, seine Monopolausbringung nicht bis zur vollen Deckung der Nachfrage auszudehnen. Es ist daher bei der Preisbestimmung hierauf Rücksicht zu nehmen, um nicht eine Marktverknappung zu verursachen[62]). Die Abschätzung der Gestehungskosten ist bei monopolisierten Betrieben erleichtert, weil durch die Tätigkeit der Kartelle auf dem Gebiet der Kalkulationspraxis die Kostenstreuung eine Verminderung erfährt[63]). Dieser Umstand muß andererseits bei Diktierung einer falschen Preistaxe zu besonders empfindlicher Reaktion der Monopolausbringung führen, weil dann die Kostengrenze der Mehrzahl der Betriebe durch den Preis unterschritten werden würde.

---

[61]) Müllensiefen, Von der Kartellpolitik zur Marktordnung, S. 37.

[62]) Die diktierte Preissenkung würde sich unter solchen Umständen ähnlich auswirken wie eine Preisbelastung, welche auf dem einzelnen Objekt ruht (Stückbelastung), wie es z. B. bei der Umsatzsteuer der Fall ist. Auch hier tritt eine Verlagerung der optimalen Ausbringungshöhe ein (vgl. Braun, a. a. O., S. 165).

[63]) Die Kosten sind nämlich gerade auch bei in Konkurrenz arbeitenden Betrieben entgegen der Theorie des Konkurrenzpreises in höherem Grade verschieden. Dies beweisen die Untersuchungen des Reichskuratoriums für Wirtschaftlichkeit (vgl. Weber, Kompendium, S. 225 f.).

Wegen der durch die wirtschaftlichen Zusammenschlüsse gebesserten Übersicht über die Marktverhältnisse hat die fortschreitende Kartellbildung[64]) der heutigen Wirtschaftsordnung in gewissem Umfang die Wege geebnet[65]) (vgl. Kap. I, 2, Anm. 25), so daß die Kartellbewegung nun auch von Staats wegen durch die Bildung von Zwangskartellen und Wirtschaftsverbänden[66]) gefördert wird, um eine staatliche Preisregelung zu erleichtern. Staatliche Überwachung bzw. Regelung der gebundenen Preise hat neben einer Berücksichtigung der Marktgegebenheiten die Belange der Allgemeinheit im Auge zu behalten, sie hat vor allem darauf zu achten, daß eine Produktionsvermehrung nicht allein aus dem Grunde unterbleibt, daß sie keine Steigerung des Monopolgewinns bringt (vgl. Kap. I, 2, Anm. 24). Das Erfordernis einer Preisbildung nach der Marktlage verlangt es, daß durch staatliche Einflußnahme auf gebundene Preise die Preisbindung nicht eine Verallgemeinerung und Erstarrung, sondern eine Lockerung erfährt.

2. *Die Lohnpolitik der Gewerkschaften.*

a) Ziele der Lohnpolitik.

Die früheren Gewerkschaften nahmen auf dem Arbeitsmarkt eine ähnliche Stellung ein wie die Kartelle auf den Warenmärkten. Die zwischen den Gewerkschaften und den Arbeitgeberorganisationen auf Grund der Tarifvertragsverordnung vom 1. 3. 1928 bzw. vom 23. 12. 1918 vereinbarten Tarifverträge bestimmten einen Mindestpreis für die Lohnhöhe[67]). Diese Art monopolistischer Preisbindung hat wenig gemein mit der Festsetzung des Monopolpreises durch ein Kartell. Während ein Kartell mit Rücksicht auf die Kosten- und Gewinnrechnungen seiner Mitglieder im eigenen Interesse die Elastizität der Nachfrage in Rechnung stellt, war diese Notwendigkeit für die Gewerkschaften nicht gegeben, weil sie keine eigene „Gewinn- und Kostenrechnung" hinsichtlich des Lohneinkommens der von ihnen vertretenen Arbeitskräfte hatten; denn im Falle einer Ausschaltung von Arbeitskräften hatten sie ja nicht für die Lebenshaltung der Arbeiter aufzukommen, da die Arbeitslosenunterstützung vom Staat gezahlt wurde. Sie bekamen es deshalb selbst weniger unmittelbar zu spüren, als es bei einem Verkäufer von Waren der Fall ist, wenn unter der Heraufsetzung der Lohnhöhe die Nachfrage nach Arbeitskräften so leiden mußte, daß das Lohneinkommen im ganzen zurück-

---

[64]) Hinsichtlich der rapiden Zunahme der gebundenen Preise siehe Wagemann, Konjunkturlehre, S. 176.

[65]) Mannstaedt, Preisbildung und Preispolitik, S. 11/12; siehe auch Müllensiefen, a. a. O., und T. Becker, „Inhaltswandel der Kartellorganisation" in „Die nationale Wirtschaft" 1934, S. 203.

[66]) Vgl. Zwangskartellgesetz vom 15. 7. 1933 und Reichsnährstandsgesetz vom 13. 9. 1933.

[67]) Siehe hierzu auch Stern, Der Preisschutz, S. 43/44.

ging und die Lohnerhöhungen daher dem Verdienstinteresse der Arbeiter zuwiderliefen. Dies führte zu der berüchtigten Lohnpolitik, welche ständige Lohnerhöhungen forderte und auch durchzusetzen wußte, die weder vom Standpunkt der Allgemeinheit noch dem der Arbeiter selbst zu rechtfertigen waren[68]). Es wurde bereits bei der Besprechung der Auswirkungen von Lohn- und Zinsänderungen (Kap. VII, 1 u. 2) darauf hingewiesen, welche verhängnisvollen Auswirkungen überhöhte Löhne, besonders in der Depression, auch für die Arbeiter selbst haben müssen, wenn dadurch künstlich technische Rationalisierungen erzwungen werden. Das muß sich noch ungünstiger auf dem Arbeitsmarkt auswirken, wenn die zur Rationalisierung verwandten Maschinen ihrerseits aus dem Ausland bezogen werden, wie es in der Rationalisierungsepoche der Nachkriegszeit verschiedentlich der Fall gewesen ist. Außerdem bedingen die aus den Lohnerhöhungen folgenden Kaufkraftverschiebungen Umschichtungen im Produktionsprozeß, welche mit der Brachlegung von Produktionsmitteln verbunden sein müssen. Die Massenarbeitslosigkeit in der großen Wirtschaftskrise in den Jahren 1930/32 hat deutlich genug gezeigt, daß eine Wiederaufsaugung freigesetzter Arbeitskräfte auf große Schwierigkeiten stößt, wenn die Arbeiterentlassungen auf Grund unwirtschaftlicher Rationalisierungen vorgenommen worden sind[69]) (vgl. Kap. VII, 1). Denn Rationalisierungen, die doch eine Verzinsung des hierzu aufgewandten Kapitals erforderlich machen, können auf die Dauer nur rentabel sein, wenn die Produktionshöhe zum mindesten aufrechterhalten wird. Das aber wurde durch die eingetretene Minderung des Lohneinkommens unmöglich gemacht. Die der Marktlage zuwiderlaufende Erhöhung der Produktionskosten — der Kapitalbedarf zum Ankauf von Maschinen mußte ja auch den Kapitalmarkt verknappen — konnte von den Warenpreisen her nicht ausgeglichen werden, da infolge der sinkenden Nachfrage eine Anpassung der Warenpreise an die Kostenhöhe ausgeschlossen war. Deshalb mußten die hohen Löhne gerade durch die hervorgerufenen Rationalisierungsmaßnahmen zu einer Einschränkung des Produktionsvolumens und einer weiteren erheblichen Verschärfung der ohnehin bestehenden Depression zu Lasten der Lohnempfänger beitragen. Die infolge der Arbeitslosigkeit unvermeidliche Zunahme der sozialen Lasten führte schließlich auch zu einer Senkung des Nettolohnes der im Arbeitsprozeß verbliebenen Arbeiter.

b) Öffentlicher Preiseingriff gegenüber Monopollöhnen.

Für staatliche Preisregelung wären die Monopollöhne der Gewerkschaften ein dankbares Objekt gewesen. Eine öffentliche Preisfestsetzung — von Höchstpreisen an Stelle der tariflichen Mindestpreise

[68]) Vgl. hierzu Cassel, Monopolistische Tendenzen, S. 55 ff.
[69]) Siehe auch Mannstaedt, Lohn- und Preissenkungspolitik, S. 18.

— hätte in Anpassung an die wirtschaftlichen Möglichkeiten die Lohnhöhe so weit beschneiden können, als es die Lebenshaltungskosten — die ja an dem Lebenshaltungsindex ungefähr abgeschätzt werden können — zugelassen hätten. Dadurch wäre nicht einmal ein „Monopolgewinn" beseitigt worden, weil, wie gezeigt, ein solcher gar nicht zur Entstehung gekommen war. Der damaligen Staatsführung fehlten aber die machtpolitischen Mittel zur Durchführung solcher Maßnahmen. Das einzige, was auf diesem Gebiet geschehen konnte — aber nur eine Ausnahme darstellte —, war die Verbindlichkeitserklärung von Schiedssprüchen durch den Arbeitsminister, wenn bei Lohnstreitigkeiten eine Einigung zwischen den verhandelnden Verbänden nicht zustande kam. Hierbei handelte es sich aber naturgemäß nicht um einen staatlichen Preiseingriff, sondern um ein erzwungenes Kompromiß, durch das die Lohnsteigerungswelle nur von Fall zu Fall für die Dauer der betreffenden Zwangsvereinbarung aufgehalten wurde. Im heutigen Deutschland unterliegt die Bestimmung der Lohnhöhe direkt der öffentlichen Regelung in Form von durch den Treuhänder der Arbeit zu erlassenden Tarifordnungen oder von Richtlinien für Betriebsordnungen (§ 32 des Gesetzes zur Ordnung der nationalen Arbeit vom 20. Januar 1934), so daß das Problem einer staatlichen Preisregulierung von Monopollöhnen hier der Vergangenheit angehört.

Kapitel XIII:

Öffentliche Preisregelung auf den Warenmärkten.

1. Die Höchstpreispolitik im Weltkriege.

a) Der Charakter der Höchstpreise vom Standpunkt der Taxpreistheorie.

Die Festsetzung von Höchstpreisen, mit der man in Deutschland während des Krieges der einsetzenden Teuerungswelle zu begegnen suchte, bezweckte zu Beginn des Krieges eine Erhaltung des Preisniveaus auf dem Friedensstand. Die Höchstpreisgesetzgebung ging davon aus, daß die Marktlage fürs erste ja noch keine wesentliche Veränderung gegenüber dem Friedensstande erfahren hatte, abgesehen von der Steigerung der Nachfrage und der Zurückhaltung des Angebotes, welche lediglich stimmungsmäßige bzw. spekulative Ursachen hatten[70]). Im Falle des Gelingens einer Ausschaltung dieser Faktoren hätte der Markt wieder zu der alten Lage zurückkehren müssen, so daß die an Hand der Friedenspreise festgesetzten Höchstpreise auf Grund dessen lediglich Ordnungstaxen gewesen wären[71]). Ohne

[70]) „Vorübergehendes Mißverhältnis zwischen Angebot und Nachfrage"; siehe Terhalle, Freie oder gebundene Preisbildung, S. 50, über die amtliche Begründung zum ersten Höchstpreisgesetz.

[71]) Vgl. hierzu Thieß, Höchstpreispolitik, S. 7.

Zweifel ist unter solchen Verhältnissen Preistaxen auch eine gewisse Wirksamkeit zuzuerkennen, denn solange an eine wirksame Durchführung dieser Preispolitik geglaubt wird, müssen die spekulativen Gewinnaussichten ebenso wie die Besorgtheit der Konsumenten hinsichtlich der Bedarfsdeckung zu erschwinglichen Preisen von selbst auf das normale Maß zurückgehen. Dementsprechend sind in den ersten 6 Wochen des Krieges mit den örtlichen Höchstpreisen auf den lokalen Märkten gute Erfahrungen gemacht worden. Die unmittelbar nach Kriegsausbruch eingetretenen Preissteigerungen wurden zum Verschwinden gebracht, so daß nach Monatsfrist wieder der Friedenspreisstand erreicht werden konnte[72]). Das bedeutete nicht nur eine Beruhigung der Nachfrage, sondern auch die Verhinderung einer gewinnbringenden spekulativen Antizipation der zu erwartenden Marktentwicklung mit Hilfe künstlicher Zurückhaltung des Angebots[73]).

Der Charakter der Höchstpreise wandelte sich aber, sobald sich die natürliche Verschiebung der Hauptmärkte bemerkbar machte[74]), damit begannen die Höchstpreise gegenüber dem Markte zu versagen[75]). Hinzu kam, daß sich die zuständigen Regierungsstellen aus mangelndem Vertrauen in die Zweckmäßigkeit der Preisbindung nur unter dem Druck der Not entschlossen, die Höchstpreise von den wichtigsten Versorgungsgebieten nach und nach auch auf die anderen Märkte auszudehnen. Da die zusätzlichen Festsetzungen auf der Grundlage der zuletzt gezahlten, gestiegenen Preise erfolgten, mußten sich schärfste Mißverhältnisse im *Preisgefüge* ergeben, indem die späteren Höchstpreise unverhältnismäßig viel höher waren[76]). Auf diese Weise traten zu der Schwierigkeit einer künstlichen *Stabilisierung* des *Preisniveaus* die aus der Veränderung des Preisgefüges herrührenden Spannungen zwischen den verschiedenen Warenmärkten.

b) Die Ausbreitungstendenz bei der Höchstpreispolitik.

Bei der Ausbreitungstendenz der Höchstpreise muß unterschieden werden zwischen den Auswirkungen, welche die Veränderung des Preisgefüges nach sich zog, und den Schwierigkeiten, welche die Niedrighaltung des Preisniveaus mit sich brachte. Die Ausbreitungstendenz trat neben den unmittelbaren Auswirkungen der Preisfest-

---

[72]) Vleugels, Theorie der gebundenen Preisbildung, S. 138.

[73]) Vleugels, a. a. O., S. 141.

[74]) Verschiebungen der Nachfrage traten, abgesehen von dem Panikbedarf, notwendig durch die Einkommensveränderungen, die Unifizierung und Konzentrierung der Nachfrage in staatlichen Agenturen ein. Die Veränderungen des Angebots waren bestimmt durch die Umwälzungen auf dem Arbeitsmarkt, die Materialknappheit und die Umstellung auf den speziellen Kriegsbedarf (Mannstaedt, Preisbildung und Preispolitik, S. 16 f.).

[75]) Le Coutre, Die Grundgedanken der deutschen Preispolitik, S. 8.

[76]) Terhalle, a. a. O., S. 53.

setzungen in den weiteren zwangsregulierenden Maßnahmen in Erscheinung, die zur Unterdrückung unerwünschter Folgen notwendig wurden.

aa) Die Auswirkungen der Veränderung des Preisgefüges.

Die zuerst lediglich für einzelne Warengruppen bestimmten Höchstpreise haben „geradezu wie ein Experiment" an ihren Auswirkungen den Preisbildungsprozeß ersichtlich gemacht[77]), indem eine Preisfestsetzung die andere nach sich zog. Das gilt neben dem Zusammenhang zwischen allen Preisen auch für die Preisbildungsfaktoren Angebot und Nachfrage selbst, deren Beeinflussung schließlich nicht zu umgehen war. Richtigerweise hätte also von vornherein ein System von Höchstpreisen eingeführt werden müssen[78]).

Es erwies sich sehr bald als unmöglich, die Preisfestsetzungen von lokalen Behörden vornehmen zu lassen, wie es ursprünglich der Fall gewesen war, weil dies zur Festsetzung verschiedener Preise für die gleiche Ware führte. Das mußte besonders bei den wenigen festgesetzten Großhandelspreisen der Fall sein; sobald nämlich mit dem Nachlassen der militärischen Inanspruchnahme des Transportapparates die Isolierung der lokalen Märkte beseitigt war[79]), machte sich das Prinzip der *Markteinheit* geltend, das eine *Ausbreitung des Geltungsbereiches* ein und derselben Preisfestsetzung auf das ganze Reichsgebiet im Wege einer einheitlich geregelten Preisbestimmung erforderte[80]). Denn auf verschiedenen Teilmärkten bestehende Preisunterschiede für die gleiche Ware mußten das Angebot zu „räumlichem Ausweichen"[81]) veranlassen, welches die gleichmäßige Bedarfsdeckung gefährdete. Diese Gefahren wurden dadurch verschlimmert, daß die Gemeinden, denen die Preisfestsetzung in der ersten Zeit oblag[82]), untereinander darin wetteiferten, die Höchstpreise möglichst hoch anzusetzen, um das Angebot in ihre Gebiete zu ziehen[83]). Eine solche Praxis der Preisbestimmung mußte natürlich zu dem Gegenteil von dem führen, was mit den Höchstpreisen erstrebt wurde, nämlich ohne gewaltsame

---

[77]) Hesse, Volkswirtschaftslehre, S. 105.

[78]) Vgl. Terhalle, a. a. O., S. 62.

[79]) Terhalle, a. a. O., S. 51. (Es kam für Getreide hinzu, daß sich durch Einführung der Staffeltarife neue Verkehrswege eröffneten.)

[80]) Hirsch, Preisgebilde, S. 14/15.

[81]) Über die Arten des Ausweichens („räumlich, sachlich und zeitlich") siehe auch Hesse, Volkswirtschaftslehre, S. 104.

[82]) Durch Ges. vom 4. 8. 1914 waren die Landeszentralbehörden oder die von diesen bestimmten Behörden zur Preisfestsetzung ermächtigt worden. In Preußen erfolgte in Städten über 10 000 Einwohner die Übertragung an den Gemeindevorstand, sonst an den Landrat (Terhalle, a. a. O., S. 50/51).

[83]) Terhalle, a. a. O., S. 52; diesem Zustand wurde dann zunächst durch die Preisprüfungsstellen und kommunalen Aufsichtsbehörden Abhilfe geschaffen, später auch durch Kontrolle zentraler Verwaltungsbehörden.

Einschränkung der Nachfragekonkurrenz das Angebot an einer Ausnutzung seiner durch die Warenknappheit hervorgerufenen monopolartigen Stellung zu hindern.

Solange nur ein Teil der Warenpreise gebunden war, mußten sich durch die Ablenkung der unterdrückten Geldnachfrage[84]) Reaktionen der noch nicht von der Preisgesetzgebung erfaßten Preise und damit Veränderungen der Preisrelationen ergeben, welche neben ihren sonstigen Nachteilen auch die Aufrechterhaltung der bisher getroffenen Preisbestimmungen gefährdeten. Es hatte deshalb auch eine *Unterbindung* von Veränderungen der *übrigen Preise* zu erfolgen[85]), wenn nicht die Durchsetzung der Preistaxen von vornherein ausgeschlossen sein sollte[86]) (horizontale Ausbreitungstendenz! Vgl. Kap. VIII). Desgleichen wurde es auch erforderlich, neben den Einzelhandelspreisen die Großhandelspreise festzusetzen, um den direkten Anschluß an die Erzeuger mit ihren Produktionskosten zu gewinnen[87]). Obwohl das System der Preisbindung demnach sämtliche Preisgebiete hätte umfassen müssen, sind doch vor allem die Produktionsmittelmärkte von der Höchstpreisbindung ausgenommen geblieben[88]); es bestanden im Gegenteil mitunter sogar Mindesttarife zum Schutze der Arbeiter[89]).

---

[84]) Terhalle, a. a. O., S. 48.

[85]) Diese Entwicklung beschleunigte sich mit der Zahl der Höchstpreise. Das vom Kriegsernährungsamt herausgegebene alphabetische Verzeichnis der irgendwie preisgebundenen Gegenstände wies bis zum 31. Dezember 1916 763 Positionen auf (Terhalle, a. a. O., S. 52). Die Höchstpreise bezogen sich vor allem auf industrielle Rohstoffe und die Massengüter des Lebensmittel. Die wichtigsten industriellen Erzeugnisse standen unter der Bindung durch „Vertragspreise" seitens der Bewirtschaftungsstellen (Hirsch, Preisgebilde, S. 12 u. 46 ff.). Erst gegen Ende des 3. Kriegsjahres strebte man energisch eine richtige Abstimmung der Preise für Endprodukte an (Terhalle, a. a. O., S. 63), und erst gegen Ende des Krieges beschloß man auch, dem Waffen- und Munitionsbeschaffungsamt eine Preisprüfungsstelle für Heeresbedarf anzugliedern, was aber nicht mehr zur Durchführung gelangte (Le Coutre, a. a. O., S. 63).

[86]) Anderer Meinung: Wiedenfeld, Staatliche Preisfestsetzung, S. 25, welcher der Ansicht ist, daß für die einzelnen Waren der Zeitpunkt des staatlichen Eingriffs verschieden kommt, und deshalb den Gedanken einer sofortigen systematisch allgemeinen Preisbindung ablehnt.

[87]) Das war ursprünglich nicht beabsichtigt gewesen. Vielmehr sollten die sich frei am Markt bildenden Großhandelspreise die Grundlage der behördlichen Höchstpreise werden. Um die Markteinheitlichkeit zu gewährleisten, ermächtigte die „Bekanntmachung betr. Bestimmung der Hauptmarktorte" vom 24. Aug. 1914 die Landeszentralbehörden zur Bestimmung von Hauptmarktorten, an welchen allein Preisnotizen zulässig sein sollten (Terhalle, a. a. O., S. 51).

[88]) Obwohl die Produktionskosten allgemein stiegen, konnte der Kapitalzinsfuß für Kriegsanleihen allerdings (infolge der Geldvermehrung) auf der Höhe von 5% gehalten werden, was auch für den industriellen Kredit galt (Wiedenfeld, a. a. O., S. 22).

[89]) Z. B. in der Binnenschiffahrt! Vgl. Le Coutre, a. a. O., S. 45.

Die Ergänzung einer Preisbindung durch weitere Preisfestsetzung wurde besonders dringend notwendig, soweit es sich um Güter handelte, die von der Produktion oder vom Verbrauch her verbunden sind, so daß eine Umgehung der Preisfestsetzungen durch Angebot und Nachfrage sehr nahe lag. Das gilt für Produkte, die aus dem gleichen Produktionsprozeß herrühren, wenn z. B. eine Ware in fertigem Zustand oder als Zwischenprodukt zu einem anderen, noch nicht preisgebundenen Gut verarbeitet werden kann (vgl. Kap. V, 1). Stehen diese Produkte unter Berücksichtigung der vielleicht unterschiedlichen Produktionskosten nicht in einem entsprechenden Preisverhältnis, dann wird der Produzent „sachlich ausweichen", indem er nurmehr die Güter herstellt, die den lohnenderen Preis abwerfen. Vor allem landwirtschaftliche Produkte stehen mehr oder weniger in einem derartigen Produktionszusammenhang, so daß das Angebot an Agrarprodukten gegenüber einer Änderung der Preisverhältnisse sehr elastisch ist. So kann z. B. Brotgetreide genau so gut verfüttert werden, wenn die Fleischpreise im Verhältnis günstiger liegen. Den Verbrauchern würde deshalb mit niedrigen Preisen, welche sich gerade auf die lebenswichtigsten Produkte beschränkten, schlecht gedient sein, da sich die Produktion von diesen Produktionszielen nach Möglichkeit abwenden würde[90]). Ähnlich liegen die Dinge bezüglich der Surrogationsgüter, die zur Befriedigung des gleichen Bedürfnisses bestimmt sind[91]) (vgl. Kap. II, 2, insbes. auch Anm. 65). Wenn hier ein Preisobjekt gebunden ist, während Substitutionsgüter im Preise noch frei sind, richtet sich infolge der Verknappung des preisgebundenen Marktes die Nachfrage ohne Rücksicht auf das bestehende Preisverhältnis auf den hinsichtlich der Preishöhe noch freien Gegenstand und treibt so den freien Preis unverhältnismäßig in die Höhe[92]), um sich wenigstens so dieses Objekt noch verschaffen zu können. Diese Preisentwicklung bewirkt dann eine entsprechende Änderung der Produktionsrichtung, wie es schon für die von der Produktion her verbundenen Produkte gezeigt wurde[93]). Während in normalen Zeiten die Nachfrage nach dem billigeren Substitutionsgut gestiegen wäre und auch das Angebot in dieser Richtung beeinflußt hätte, erfahren so die *Funktionen* eines gebundenen Preises eine *Umkehrung*, durch die der Preis seine Bedeutung für Angebot und Nachfrage verliert. Wird diese Entwicklung nicht durch rechtzeitige Festsetzung der anderen Preise für die Substitutionsgüter verhindert, dann wird im

---

[90]) Welcher Konsument von dem dann noch verbleibenden Angebot etwas erhält, bestimmen „Zufall" oder „persönliche Beziehungen"; vgl. Mises, a. a. O., S. 129.

[91]) Vgl. Thieß, Höchstpreispolitik, S. 27.

[92]) Terhalle, a. a. O., S. 55.

[93]) „Die Produzenten würden selbstverständlich, solange noch eine Möglichkeit der Ausweichung besteht, in anderen noch lohnenden Produktionszweigen unterzukommen suchen" (Vleugels, a. a. O., S. 145).

Interesse der Nachfrage eine Neufestsetzung des bisherigen Höchstpreises erforderlich, welche den Preis mit Rücksicht auf den verknappten Markt mehr erhöht, als er ohne Bindung gestiegen wäre, — was in der Praxis auch der Fall gewesen ist.

Aber auch abgesehen von diesen Gütern, die von der Produktion oder dem Konsum her unmittelbar verbunden sind, führt eine auf einen Teil der Märkte beschränkte Preisbindung notwendig auf allen anderen Gebieten zu verschärften Preissteigerungen, da schließlich sämtliche Güter in Produktions- und Konsumtionszusammenhang stehen. Im Notfall kann ja die Befriedigung eines jeden Bedürfnisses ganz zugunsten eines anderen aufgegeben werden. Denn es ergibt sich auch auf den Gebieten des lebensnotwendigen Bedarfs eine erzwungene Elastizität, wenn die Bedarfsdeckung selbst zu hohen Preisen infolge des durch die Preisbindung bewirkten Mangels an Angebot ausgeschlossen ist. Die preistreibende Tendenz dieser Entwicklung gegenüber den noch ungebundenen Preisen ist weiter begünstigt dadurch, daß die Konsumenten auf den einer Preisfestsetzung unterliegenden Marktgebieten Kaufkraftersparnisse machen. Je mehr die Zahl der Höchstpreise zunahm, um so unvermeidlicher wurde es durch die geschilderten Umstände, auch die noch nicht erfaßten Warenmärkte der Preisbindung zu unterwerfen. Es genügt aber selbstverständlich nicht, daß überhaupt Preistaxen für alle Waren bestehen, sondern es ist auch weiterhin eine entsprechende Rücksichtnahme auf die Preisrelationen unter Zugrundelegung des Tauschwertes der Waren geboten. Werden bestimmte Güter durch das Taxpreissystem unverhältnismäßig belastet, so sind die Verkäufer bestrebt, durch Verkopplung des Verkaufs der billigeren Waren mit anderen teuereren und weniger gefragten Gegenständen die Preisbestimmungen zu umgehen, soweit der Markt des benachteiligten Gegenstandes noch nicht gänzlich verödet ist.

bb) Auswirkungen der Niedrighaltung des Preisniveaus.

Die Hauptschwierigkeit erwuchs dem Höchstpreissystem aber schließlich nicht aus der Fehlerhaftigkeit der Preisabstimmung, sondern aus der gewollten allgemeinen Niedrighaltung des Preisniveaus, da das Sinken der Produktionskapazität in Verbindung mit der zunehmenden Geldvermehrung ständig nach Steigerung des Preisniveaus drängte[94]). Das wurde noch dadurch verschlimmert, daß wesentliche Elemente der Produktionskosten, insbesondere der Lohn, von der Preisbindung nicht erfaßt waren. Wenn auch in unregelmäßigen Abständen durch Heraufsetzen der Höchstpreise eine An-

[94]) Wiedenfeld, a. a. O., S. 11 ff. — Die Unvermeidlichkeit der Erhöhung des Preisniveaus zeigte ebenso die Entwicklung der anderen kriegführenden Staaten, die im Verlauf des Krieges infolge der zunehmenden Teuerung auch Höchstpreise auf den wichtigsten Nahrungsmittelgebieten festsetzten.

passung des Preisniveaus an die wachsende Verknappung der Märkte geschah, so blieben die Preistaxen naturgemäß hinter der fortschreitenden Entwicklung zurück, so daß die Gefahren einer Umgehung der öffentlichen Preise immer größer wurden. Das kann zunächst ohne offenen Verstoß gegen die Preisvorschriften durch direkten Tausch, die Gestaltung der Zahlungsbedingungen, Qualitätsverschlechterung und irgendwelche Nebenabreden geschehen, die sich teilweise auch der sorgfältigsten Kontrolle zu entziehen wissen. In gewissen Grenzen war eine Umgehung insofern begreiflich, als auch die Qualitätsunterschiede bei einer unvermeidlich schematischen Preisregelung nicht die gebührende Berücksichtigung finden können[95]; z. B. bei landwirtschaftlichen Produkten spielt wegen der nach der Ernte notwendigen Lagerung der Zeitpunkt des Verkaufs für die Produktionskosten eine große Rolle[96].

Die verhängnisvollste und bedeutsamste Umgehungsform bildete der Schleichhandel, in dem schon mit Rücksicht auf das eingegangene Risiko Preise gezahlt wurden, die über die Preistaxen in einem Umfange hinausgingen, wie es ohne Preisbindung niemals möglich geworden wäre. Hierunter mußte auch die allgemeine Preismoral in gefährlicher Weise leiden[97]. Hand in Hand mit dem Schleichhandel ging die Zurückhaltung des Angebots vom offenen Markt, die noch zunahm, wenn mit Erhöhungen der Höchstpreise zu rechnen war. Die Zurückhaltung des Angebots war am stärksten, wo die Produzenten die Waren entweder im Eigenverbrauch verwenden oder den Verkauf unter der Hand vornehmen konnten. Eigenverbrauch kommt vor allem für den landwirtschaftlichen Kleinbetrieb in Betracht, Verkauf unter der Hand auch für den gewerblichen Kleinbetrieb; die Großbetriebe waren mit Rücksicht auf den Umfang ihrer Produktion mehr auf den offenen Markt angewiesen. Auch die Dringlichkeit ihres Geldbedarfs machte ihnen ein zeitliches Ausweichen durch Lagerung schwerer.

cc) Unterstützung des Höchstpreissystems durch zwangsregulierende Marktordnung.

Der Umgehung der Höchstpreise und dem Ausweichen des Angebots, das die Deckung des lebenswichtigsten Bedarfs in Frage stellte, ließ sich auf die Dauer nicht mit bloßen Verboten, sondern nur durch Zwangsbewirtschaftung auf den wichtigsten Märkten beikommen, durch die der Staat die Marktfaktoren und erst damit auch

---

[95]) Siehe auch Hirsch, a. a. O., S. 24.

[96]) Über die Schwierigkeit von Qualitätsunterscheidungen und die Bedeutung von Zeitzuschlägen („Prämien") siehe auch Terhalle, a. a. O., S. 78/79.

[97]) Über die Bekämpfung der Umgehung der Kriegsgesetzgebung durch ordentliche Behörden und Sonderbehörden siehe Falck, Wirtschaftspolizei und Preisprüfungsstellen, S. 6 ff.

die wirkliche Macht über den Preis in die Hand bekam[98]) (vertikale Ausbreitungstendenz! Vgl. Kap. VIII). Im Wege der Beschlagnahme gewannen öffentliche Kriegsstellen und -gesellschaften, die zwischen Produzent und Konsument geschaltet wurden, die Macht über das Angebot[99]); sie bekamen so gegenüber dem Konsumenten wie dem Produzenten die Monopolstellung. Dadurch entstand die Möglichkeit, für die Produzenten und die Konsumenten verschiedene Preise festzusetzen („Übernahme- und Abgabepreis"[100]). Damit wurde dann auch versucht, den mit den Höchstpreisen nicht zu vereinbarenden Zielen[101]) einer Anregung der Produktion und eines gleichzeitigen Schutzes der Konsumenten vor Überteuerung gerecht zu werden[102]). Obwohl ein Ausweichen des Angebots infolge der Beschlagnahme und der günstigeren Übernahmepreise nicht mehr so sehr zu befürchten war, mußte infolge der allgemeinen Warenknappheit auch die Warenzuteilung auf den lebenswichtigsten Gebieten rationiert werden. Damit wurde der Ring von der Produktion bis zum Verbrauch geschlossen[103]). Die Rationierung führte die Nachfragebeschränkung durch, die sich auf dem Wege der Preisbildung wegen der Preisfestsetzungen nicht vollziehen konnte.

Die öffentliche Bewirtschaftung brachte in verschiedener Hinsicht ein Aufgeben der Höchstpreispolitik mit sich. Mit der Festsetzung von Anreizpreisen verzichtete man darauf, Gewinne aus der Kriegskonjunktur zu unterbinden. Diese Anreizpreise lagen meist eher über

---

[98]) Mises, a. a. O., S. 130 f., sieht hierin die notwendige Weiterführung der Preisbindungspolitik: „Zuerst Preistaxen, dann Verkaufszwang, dann Rationierung, dann Vorschriften über die Einrichtung der Produktion und Verteilung, schließlich Versuche zur Übernahme der gesamten Produktion und Verteilung"; siehe auch Vleugels, a. a. O., S. 145: „Kein Zwischenreich bloßer Preisbindung zwischen freier und gebundener Wirtschaft".

[99]) Die Möglichkeit eines Verkaufszwangs sah schon das erste Höchstpreisgesetz vor (Terhalle, a. a. O., S. 50). Der Anfang wurde beim Brotgetreide gemacht durch Verordnung vom 25. 1. 1915, welche die Einführung der Brotkarte und die Errichtung der Reichsgetreidestelle verfügte (Falkenhausen, Kriegsernährungswirtschaft, S. 135). „Gegen Ende des Krieges war alles, was eßbar ist für Mensch und Vieh, von etwa 40 Kriegsstellen und -gesellschaften unter Oberleitung des Kriegsernährungsamtes bewirtschaftet" (Falkenhausen, a. a. O., S. 136).

[100]) Vgl. Hirsch, a. a. O., S. 40 ff.; Mannstaedt, Preisbildung und Preispolitik, S. 29.

[101]) Mannstaedt, a. a. O., S. 28.

[102]) Dieses Verfahren war auch die einzige Möglichkeit, den weiteren Schritt auf dem Wege zu einer sozialistisch organisierten Volkswirtschaft, nämlich den Produktionszwang, zu vermeiden (vgl. auch Vleugels, a. a. O., S. 145).

[103]) Die Kontrolle der Verteilung an die Abnehmer bestand darin, daß die Zuteilung neuer Waren an die Einzelhändler abhängig war von der Ablieferung der Lebensmittelkarten (Fleischkarten, Brotmarken usw.), welche den Nachweis für die Zuführung an den Verbraucher erbrachten; vgl. Falkenhausen, a. a. O., S. 138.

der Höhe des ideellen Konkurrenzpreises[104]), sie hatten also mit den Höchstpreisen wenig gemeinsam[105]). Die Rationierung der Nachfrage auf der Grundlage der nach der Beschlagnahme erfolgten Bestandsaufnahmen bedeutete das Eingeständnis, daß den Verbrauchern mit niedrigen Preisen auf dem offenen Markt allein wenig gedient ist[106]). Durch die Rationierung wurde es offenkundig, daß der festgesetzte Preis seine Marktwirksamkeit verloren hatte und auch den Käufern mit genügendem Einkommen den Erwerb der notwendigen Güter nicht mehr sicherte, denn der Preis rückte in seiner Bedeutung auf den der Rationierung unterliegenden Märkten gegenüber der Rationierung an die zweite Stelle, indem ihm die Funktion einer Verteilung des Angebots auf die Nachfrage genommen war. Während die Anreizpreise, welche am ehesten den natürlichen Marktpreisen entsprachen, über die Elastizität des Angebots die Produktion lenken sollten, mußte die Elastizität der Nachfrage gegenüber den im Konsumenteninteresse z. T. niedriger gehaltenen Abgabepreisen ausgeschaltet werden.

Wenn die künstliche Niedrighaltung des Preisniveaus produktionshemmend gewirkt hatte, so konnten auch die teilweise billiger als die Übernahmepreise festgesetzten Abgabepreise für die Gesamtheit der Konsumenten keinen dauerhaften Preisgewinn abgeben. Denn die Preisdifferenzierung zwischen Abgabe- und Übernahmepreisen stellte schließlich nichts anderes dar als eine infolge der Höchstpreispolitik notwendig gewordene Subventionierung der Produzenten (vgl. Kap. IX, 1), für deren aus anderen Mitteln gedeckte Unkosten schließlich doch die Konsumenten aufzukommen hatten[107]). Es läßt sich eben das Einkommen der Produzenten nicht von dem Erlös ihrer Produkte trennen. Es ist natürlich, daß der im Interesse der Konsumenten den Produzenten gewährte öffentliche Zuschuß, soweit er nicht durch Gewinne auf anderen Bewirtschaftungszweigen gedeckt

---

[104]) Die Preistaxen erfuhren also wieder eine Umwandlung in Ordnungstaxen; vgl. Vleugels, a. a. O., S. 143/44.

[105]) Thieß, a. a. O., S. 24; siehe auch Terhalle, a. a. O., S. 32 ff., über die Bedeutung des Staates als Marktfaktor.

[106]) Siehe auch Goerdeler, Preisbestimmung durch Gesetz, S. 915 f.: „Die Festsetzung von Preisen, die nicht überschritten werden dürfen, ist vollkommen zwecklos, wenn der Staat nicht gleichzeitig für eine angemessene Verteilung sorgt. . . . Die Verteilung ist der schwerere Teil der Preisbeeinflussung." — In gleichem Sinne Terhalle, a. a. O., S. 45, der darauf hinweist, daß den Konsumenten nur gedient ist, wenn die Versorgung zu einem bestimmten Preise auch qualitativ-quantitativ sichergestellt ist.

[107]) In selteneren Fällen erfolgte auch eine Abwälzung dieser Zuschüsse auf kaufkräftigere Bevölkerungsschichten durch Verteuerung derselben Produkte in anderen Verarbeitungszweigen oder durch Verteuerung anderer bewirtschafteter Waren (vgl. Le Coutre, a. a. O., S. 35). Im allgemeinen wurden aber bewirtschaftete Waren nicht über Kostenhöhe verkauft (vgl. Thieß, Höchstpreispolitik, S. 29, und Hirsch, a. a. O., S. 44).

werden konnte, nur mit Hilfe der Notenpresse zu bestreiten war[108]), womit selbstverständlich nicht gesagt sein soll, daß die Höchstpreispolitik mit ein Grund für die Inflation gewesen wäre, die ja ihrerseits erst die Hauptursache für die Unhaltbarkeit des Preisniveaus abgegeben hat. Die mit der Produzentensubvention eintretende zusätzliche Geldentwertung nahm den Verbrauchern wieder das, was ihnen mit den billigeren Verkaufspreisen gewährt worden war. Eines wurde allerdings erreicht, nämlich die Begünstigung der nichtbesitzenden Käuferschichten, da diese von der Geldentwertung weniger betroffen wurden.

c) Die allgemeinen Auswirkungen der Höchstpreispolitik auf Produktion und Bedarfsdeckung.

Hatten die Höchstpreise die Preisentwicklung schon nicht auf die Dauer aufhalten können[109]), so bleibt zu fragen, wie sich der Versuch zur Niedrighaltung des Preisniveaus auf die Produktionsfreudigkeit und wie sich die Fehler im Preisgefüge auf die Produktionsrichtung ausgewirkt haben.

Hinsichtlich der allgemeinen Produktionshöhe erscheint angesichts der Produktionsmittelknappheit und mit Rücksicht auf den Umstand, daß jeder Produzent auf Erwerb angewiesen war, die Annahme berechtigt, daß die allgemeine Preisbindung das Produktions*volumen* — das nicht mit dem *Angebot* auf dem Markt zu verwechseln ist[110]) — nicht wesentlich beeinträchtigt hat[111]). Dagegen mußten die Höchstpreise die Produktions*richtung*, wie im vorigen Abschnitt gezeigt wurde, nachteilig zum Schaden der Deckung des lebenswichtigen Bedarfs beeinflussen. Dadurch wurde ein Teil der Produktion auf weniger wichtige Gebiete mit nicht dringlichem Bedarf (Luxusartikel) gelenkt, was bei der allgemeinen Warenknappheit in schroffem Gegensatz zu den Belangen der Allgemeinheit stand.

Für die Beurteilung des Umfangs der Produktionsfehlleitungen kommt es auf die Umstellungsfähigkeit der Produktion an. Dafür sind

---

[108]) Geldvermehrung bewirkt eine Mobilisierung von Sparreserven, während die sonst erforderlich gewordene Belastung der Wirtschaft mit Steuern die Produktionstätigkeit gelähmt hätte. Deshalb ist auch nur ein verhältnismäßig geringer Teil der Kriegskosten in Deutschland durch Besteuerung aufgebracht worden: nach Röpke, Finanzwissenschaft, S. 21, nur 6%, „während der Rest durch Anleihen und zu einem immer größeren Teile durch die Notenpresse finanziert worden ist".

[109]) Immerhin waren aber die deutschen Preise entschieden niedriger als die entsprechenden Preise in den wirtschaftlich doch günstiger dastehenden Feindstaaten (Horlacher, Lebensmittelteuerung im In- und Ausland, S. 66/67). Allerdings hat bei Preisvergleichungen Vorsicht zu walten, da es vor allem auf die Qualität und die Verfügbarkeit der Waren ankommt (Terhalle, a. a. O., S. 82).

[110]) Schiele, Wirkungen der Höchstpreise, weist ständig darauf hin, daß Höchstpreise dazu neigen, das Angebot vom Markt zu verdrängen.

[111]) Siehe auch Le Coutre, a. a. O., S. 40.

neben der persönlichen Beweglichkeit der Produzenten die technischen Verhältnisse in den verschiedenen Produktionszweigen bestimmend (vgl. Kap. II, 2). In der gewerblichen Wirtschaft wird demnach der Großbetrieb mit seinen Spezialmaschinen und Spezialarbeitern sachlich nur in begrenzterem Umfange eine Änderung in seiner Produktion vornehmen können als der Kleinbetrieb. Andererseits neigt ein Großbetrieb innerhalb der durch die technischen Möglichkeiten gezogenen Grenzen infolge der größeren Marktübersicht und der genaueren Kalkulation in stärkerem Maße dazu, jede für den Fall einer Umstellung sich bietende Verdienstmöglichkeit wahrzunehmen. Seine verhältnismäßige Kapitalstärke kommt ihm hierfür zu Hilfe.

Die landwirtschaftliche Produktion kann im Unterschied hierzu ihre allgemeine Produktionsrichtung weniger leicht ändern. Das liegt, abgesehen von dem gerade in der Landwirtschaft eine Rolle spielenden Traditionalismus, an der „gemischt-wirtschaftlichen" Betriebsform[112]), bei der die einzelnen Produkte in einem fortlaufend zusammenhängenden Produktionsvorgang hergestellt werden. Während dabei zwar im Verhältnis der einzelnen aus dem einheitlichen Produktionsprozeß hervorgehenden Produkte eine Veränderung des Produktionszieles leicht möglich ist, ist dadurch eine starke Beharrlichkeit der Betriebsform als ganzer bedingt[113]). Eine Aufgabe der bestehenden Betriebsform zugunsten einer anderen kommt nur in Betracht, wenn alle auf diesem Wege hergestellten Produkte insgesamt so schlechte Preise haben, daß das Risiko und die Kosten einer Umstellung lohnend erscheinen müssen. Es ist deshalb wohl die Meinung gerechtfertigt, wonach die Fehler im Preisgefüge der Agrarprodukte keine übermäßigen Fehlleitungen der landwirtschaftlichen Produktion zur Folge gehabt haben[114]).

d) Die Zweckmäßigkeit der Höchstpreispolitik.

Wenn auch die Höchstpreisfestsetzungen, besonders in der ersten Zeit, durch ihr Vorhandensein allein für die Nachfrage beruhigend wirkten und der Produktion sicherere Kalkulationsgrundlagen lieferten, so muß doch vor allem angesichts der sich im Verlauf einstellenden Mißverhältnisse im Preisgefüge mit ihren Auswirkungen auf das

---

[112]) Wygodzinski, Produktionszwang und Produktionsförderung, S. 15. — Über den „Widerstand der landwirtschaftlichen Produktion gegenüber Preisänderungen" (Terhalle, a. a. O., S. 6) siehe auch Merck, Fleisch-, Milch- und Fettversorgung im Kriege, in Süddeutsche Monatshefte, S. 515 ff.

[113]) Verhängnisvoll war aber die ungesunde Relation zwischen Viehpreisen und Futtermittelpreisen, welche dem Vieh in bedenklicher Weise das Futter entzog. Es fand dadurch eine Verminderung der Viehhaltung zugunsten des Verkaufs von Futtermitteln statt (vgl. Beckmann, Die Organisation der agraren Produktion, S. 616).

[114]) Terhalle, a. a. O., S. 11.

Angebot und die Richtung der Produktion die Frage aufgeworfen werden, ob die Ziele der Preisfestsetzungen nicht auch auf andere Weise zu erreichen gewesen wären. Denn auch die hinsichtlich des Zeitpunktes nicht vorauszusehenden wiederholten Änderungen der Höchstpreise stellten ihrerseits wieder einen Unsicherheitsfaktor dar, der das im Risiko enthaltene Kostenelement verteuerte und das bekämpfte Spekulationsstreben der Produktion neu belebte. Der durch die Milderung der Angstpsychose und die Schaffung einer gewissen Preisübersicht auf den Märkten gebotene Vorzug der Höchstpreise war hinfällig, sobald das Vertrauen in die Beständigkeit der Preisfestsetzungen erschüttert war. Auch die eingetretenen Produktionsfehlleitungen waren um so bedenklicher, als eine schnelle und möglichst vollständige Umstellung der Produktion auf den durch die Interessen der Kriegführung bestimmten Bedarf dringend geboten war.

Ferner war die Höchstpreispolitik mit Rücksicht auf die zur Deckung des anwachsenden öffentlichen Bedarfs notwendige Geldvermehrung ein Fehler; denn Geldvermehrung kann doch sinngemäß neben dem zusätzlichen Heranziehen von Angebotsreserven an den Markt nur bezwecken, auf dem Wege über dadurch bewirkte Preissteigerungen den privaten Verbrauch zugunsten der öffentlichen Hand zwangsweise einzuschränken[115]). Gerade das aber wurde verhindert, soweit die Preistaxen sich durchführen ließen, und gleichzeitig wurde damit der Wert des für die staatlichen Zwecke zusätzlich in Umlauf gebrachten Geldes durch die Zerrüttung der Märkte in Frage gestellt. Da das Angebot zu den festgehaltenen Preisen nicht ausreichte, die nominell vermehrte Nachfrage zu befriedigen, blieb es der Entscheidung durch andere Umstände überlassen, ob sich der Staat mit seinem Bedarf gegenüber der konkurrierenden privaten Nachfrage durchsetzen konnte oder nicht[116]). Auch aus diesen Erwägungen wird ersichtlich, wie die Höchstpreise unvermeidlich zu Zwangsbewirtschaftung mit Beschlagnahme der Waren führen mußten[117]).

---

[115]) Auch die notwendige Kapitalbildung konnte nur durch ein Zwangssparen im Wege teuererer Preisbildung zustande kommen. Es war ein Irrtum, zu glauben, daß durch niedrige Preise Ersparnisse ermöglicht würden, da es auf die Güter ankam und nicht auf das Geld, das zunehmend entwertete (Terhalle, a. a. O., S. 54).

[116]) Es war deshalb, so durchsichtig der Zweck war, ein innerer Widerspruch, wenn die strafgerichtliche Bekämpfung der Preistreiberei am gleichen Tage mit der Ingangsetzung der Notenpresse einsetzte. Siehe hierzu und zu den obigen Ausführungen Mises, a. a. O., S. 1059/60.

[117]) Dabei war ein Taxsystem gar nicht einmal geeignet, den Übergang zu einer sozialistisch gebundenen Wirtschaft zu erleichtern, weil es den Neuaufbau mit Störungen einleitet (Vleugels, a. a. O., S. 146). „Selbst wenn also keine weiteren Widerstände Berücksichtigung erheischten, so könnte doch in normalen Zeiten kein zureichender Anlaß bestehen, zu einem System von Taxen an Stelle eines freien Preissystems überzugehen, auch nicht mit dem Ziele, Monopolgewinne oder Gewinne aus begrenzter Konkurrenz zum Verschwinden zu bringen" (Vleugels, a. a. O., S. 143).

e) Die Möglichkeiten einer Umgehung der Höchstpreispolitik durch andere Maßnahmen.

Für die Sicherung der ärmeren Bevölkerungsschichten gegen die Gefahr, durch die bei freier Preisbildung zu erwartenden Preissteigerungen von der Bedarfsdeckung ausgeschlossen zu werden[118]), wäre die großzügige Anwendung direkter wirkender Mittel zweckmäßiger gewesen als die Höchstpreise, welche dieses Ziel doch nicht ohne die spätere Nachfragerationierung erreichen konnten. Es hätten die unentbehrlichen Waren an die ärmeren Käufer auf Grund von Bezugsscheinen zu billigeren Preisen abgegeben werden können[119]). Das wäre natürlich nicht ohne Auferlegung entsprechender Verkaufsverpflichtungen an die Anbieter möglich gewesen und hätte auch eine gewisse Rationierung erforderlich gemacht, etwa in Form von Zuweisung des entsprechenden Warenkontingents zur verbilligten Abgabe[120]). Mit dieser Preisdifferenzierung hätte sich wenigstens im übrigen eine starre Preisregulierung auch auf Gebieten, wo es an sich für die Nachfrage nicht notwendig war, vermeiden lassen[121]). An Stelle der Preisdifferenzierung ließe sich auch eine unmittelbare Konsumentensubvention durch Zuschußgewährung (bei öffentlichen Angestellten evtl. Anpassung der Gehaltssätze) denken, die sich im Unterschiede zur Preispolitik der Bewirtschaftungsstellen auf die ärmsten Käuferschichten zu beschränken hätte[122]). Mit Hilfe der ohnehin in Anspruch genommenen Notenpresse hätte sich das Einkommen der betreffenden Bevölkerungsteile ohne Schwierigkeiten in dem gebotenen Umfange erhöhen lassen[123]). Die Beschränkung der Konsumentensubvention auf einen begrenzten Käuferkreis ist deshalb Voraussetzung für die Wirksamkeit, weil nach den Inflationserfahrungen bei allgemeiner Einkommensteigerung die Einkommensentwicklung doch nicht mit der Preisentwicklung Schritt halten kann.

---

[118]) Wiedenfeld, a. a. O., S. 30, hält diese Gefahr nicht für so groß, da die Preise für lebensnotwendige Waren in der Regel die Tendenz hätten, das Arbeitseinkommen weiter Bevölkerungsschichten mit in die Höhe zu ziehen.

[119]) Vgl. hierzu Le Coutre, a. a. O., S. 32, Anm. 1.

[120]) In der Nachkriegszeit ist in Deutschland eine verbilligte Abgabe von Produkten an bestimmte Bezugsberechtigte mehrfach geschehen, und zwar nach 1925 bei Gefrierfleisch und nach 1933 bei Margarine und anderen Fetten, mit Ausgabe von Bezugsscheinen (Dietze, Volkswirtschaftspolitik, S. 60).

[121]) Die systematische Durchführung einer Preisdifferenzierung nach der Einkommenshöhe kommt deshalb nicht in Betracht, weil sie die Einkommensdifferenzierung aufheben und damit die Preisbildung ihrer Wirksamkeit, insbesondere auch gegenüber der Produktion, berauben würde.

[122]) Siehe auch Terhalle, a. a. O., S. 121/122.

[123]) Es versteht sich von selbst, daß eine Unterstützung ärmerer Bevölkerungsteile durch Hochsetzen der ihr Einkommen bestimmenden Preise im Rahmen einer Politik der Niedrighaltung des Preisniveaus nicht in Frage kommen kann.

Durch Unterstützung der unteren Bevölkerungsschichten hätte der umfassenden Zwangsregelung auf allen Gebieten vielleicht aus dem Wege gegangen werden können, womit vermieden worden wäre, daß unredliche Elemente auf seiten von Produktion, Handel und Nachfrage aus den Beschränkungen der wirtschaftlichen Freiheit Vorteil und Gewinn zogen. Auch hätte sich nicht die Schwierigkeit ergeben, sämtliche Bewirtschaftungsmaßnahmen unter einem einheitlichen Plan sinnvoll miteinander in Einklang zu bringen. Allerdings hätte man dann auch von vornherein von der Festsetzung von Höchstpreisen absehen müssen, weil die Ausbreitungsfolgen mit dem Anwachsen der Zwangsregulierung später ein Abgehen von der einmal eingeschlagenen Linie unmöglich machten[124]).

2. *Die Gewinnbeschränkung nach der Preistreibereiverordnung.*

a) Ihre Fragwürdigkeit.

Während des Krieges und auch noch danach hat die Gewinnbeschränkung, die durch die Preissteigerungsverordnung vom 23. Juli 1915 für Gegenstände des „täglichen Bedarfs" eingeführt wurde, neben den Höchstpreisen Geltung gehabt[125]). Sie betraf in der Hauptsache die nichtpreisgebundenen Warengebiete, schrieb aber bei entsprechender Kostenhöhe einen Verkauf sogar unter der Höchstpreisgrenze vor und mußte also auch gegenüber den Höchstpreisen an Bedeutung gewinnen, als sich diese der Marktlage wieder angenähert hatten. Die Gewinnbeschränkung stellt somit das Gegenstück zu den von den Bewirtschaftungsstellen gezahlten Produzentensubventionen dar. Die Gewinnbeschränkung sollte ebenso wie die Höchstpreise den Konsumenten dienen, nur mit dem Unterschied, daß ebenfalls die Belange eines jeden Produzenten, wenn auch nur auf der Grundlage sparsamster Kalkulation, gewahrt blieben, um die Fortsetzung der Gütererzeugung nicht in Frage zu stellen. Die Zubilligung eines die Kosten und einen geringen Gewinn deckenden Preises genügt aber nicht, um die Initiative der Unternehmer am Leben zu erhalten, zumal ja infolge der teils daneben bestehenden Preisfestsetzungen eine Sicherung gegen Verluste keineswegs geboten war. Das mit jeder Gütererzeugung verbundene Risiko bedarf des Ausgleichs durch die Möglichkeit eines

---

[124]) Die Inflation an Gesetzesbestimmungen und Verordnungen führte zu einer Lähmung der wirtschaftlichen Elastizität, welche notwendig auch wirtschaftliche Verluste eintreten ließ, z. B. durch Warenverderbnis infolge der Beschlagnahme und Erschwerung der Betriebsfortführung bei Zwangseingriffen. Auch die hohen Kosten der an sich doch unproduktiven Bewirtschaftung müssen in Rechnung gestellt werden (siehe auch Goerdeler, a. a. O., S. 915 f).

[125]) Terhalle, a. a. O., S. 87.

nicht unelastisch begrenzten Gewinns[126]). Während die Höchstpreise doch immerhin in jedem Falle eine gewisse Marktübersicht gewährten, mit Hilfe deren der Unternehmer den Erfolg seiner Produktion kalkulieren konnte, war mit der Gewinnbeschränkung das Preissystem als Orientierungsgrundlage zerstört. Da die eigene Kalkulation eines jeden Unternehmers der Preisbestimmung zugrunde gelegt werden sollte, verloren die zu erwartenden Marktpreise für Konsumgüter wie für produzierte Kostengüter an Interesse[127]); es entfiel damit zugleich der Ansporn, durch geeignetere Betriebsanordnung die Produktion rentabler zu gestalten, da eine Verbesserung des Reinerlöses doch ausgeschlossen war; denn eine Bemessung des Preises nach den Kosten muß auch die überflüssigen und unproduktiven Kosten berücksichtigen, da insbesondere bei dem Fehlen größerer Gewinnaussichten Verkauf unter Gestehungskosten nicht zumutbar ist[128]). Es konnte aus diesem Grunde schließlich der Teil der Produzenten, der sich nicht schon mit Rücksicht auf die Höchstpreise zur Vermeidung von Verlusten um Senkung seiner Kosten bemühen mußte, auch nicht durch die Gewinnbeschränkung in nennenswertem Umfang zu einer Verbilligung der Erzeugung angehalten werden.

b) Die Nachprüfung der Einhaltung der Gewinnbeschränkung.

Auf die Schwierigkeit der Durchführung einer individuell differenzierenden Preisbemessung wurde bereits hingewiesen (vgl. Kap. IX, 1)[129]). Darüber hinaus ergaben sich große Schwierigkeiten bei der Nachprüfung der oft sehr unvollkommenen Kostenkalkulation

---

[126]) Es liegt im Wesen des Gewinns, daß er sich nicht berechnen läßt (Wiedenfeld, a. a. O., S. 50).

[127]) Volkswirtschaftlich entscheidend ist der allgemein „weithin sichtbare Preis", nicht der „von Außenstehenden gar nicht berechenbare Gewinn", der sich aus verschieden günstigen Produktionsbedingungen ergibt (Terhalle, a. a. O., S. 94).

[128]) Es können also Preise, die über dem Marktpreis liegen, „angemessen" sein und umgekehrt (Terhalle, a. a. O., S. 95).

[129]) Allerdings war die Gewinnbeschränkung nicht die einzige Form des Preiseingriffs, welche zu einer Preisdifferenzierung für gleiche Produkte führen mußte. So gab es teilweise auch die Bestimmung, daß Bestände „zu keinem höheren Preise verkauft werden dürfen, als zu dem, welchen der Verkäufer bei Gegenständen und Verkäufen gleicher Art innerhalb der Kriegszeit vor dem 11. 2. 1916 zuletzt nachweislich erzielt oder als Verkaufspreis festgesetzt hat" (Terhalle, a. a. O., S. 49). — Ähnlich konnten auch bei den Vertragspreisen, welche von Behörden oder Kriegsgesellschaften den Verarbeitern und Weiterverkäufern bei Belieferung mit Materialien vorgeschrieben wurden, die besonderen Umstände berücksichtigt werden; allerdings hatten diese Preise nur den Charakter von Richtpreisen, die aber trotzdem durch Vertragsstrafen oder Sperrung des Rohstoffbezuges erzwungen werden konnten (Hirsch, a. a. O., S. 47 f.).

der einzelnen Betriebe[130]). Es ist unmöglich, für das einzelne Erzeugnis die wirklichen Produktionskosten festzustellen[131]). Bei der industriellen Produktion kommt die hohe Kostenstreuung hinzu (vgl. Kap. XII, 1 c, Anm. 63), Landwirtschaft, Handel und Kleingewerbe lassen sich demgegenüber insofern leichter kontrollieren, als die Maschinisierung hier nicht die überragende Rolle spielt und die Betriebstechnik daher im einzelnen nicht so unterschiedlich ist, so daß die Gewinnbeschränkung diesen einseitig zur Last fallen mußte. Die gerichtliche Kontrolle der Gewinnbeschränkung wies unter diesen Umständen große Uneinheitlichkeit und Unklarheit auf (vgl. Kap. X, 2). Deshalb ließ sich das ursprüngliche Ziel einer Verschärfung der Höchstpreisbindung nicht erreichen. Zeitweise wurde sogar bestimmt[132]), daß bei Innehaltung von Höchstpreisen eine Strafbarkeit nach der „Kriegswucherverordnung" nicht begründet sein konnte. Auch nach der bald erfolgten Wiederaufhebung dieser Regelung blieb die Praxis bei dieser Auffassung[133]).

Eine Anwendung der Gewinnbeschränkungsbestimmungen kam also nur da in Betracht, wo Höchstpreise nicht bestanden. Jedoch ist die Bekämpfung des wirklichen und des vermeintlichen Kriegswuchers auch hier, soweit wirklich durchgreifende Maßnahmen erfolgt sind, wegen der Ungleichmäßigkeit der Durchführung weder vom Standpunkt der Gerechtigkeit noch dem der wirtschaftlichen Zweckmäßigkeit erfolgreich gewesen[134]).

In der Nachkriegszeit wurde die Gewinnbeschränkung nach der Preistreibereiverordnung gegenüber den Monopolpreisen angewandt, um die Monopolgewinnmarge einzuengen. Da es sich hier um eine einheitlich nachprüfbare Kalkulation handelte (vgl. Kap. XII, 1 c) und keine Differenzierung der Preise auf dem Markt eintreten konnte, scheidet ein Vergleich mit der Gewinnbeschränkung im Kriege aus.

---

[130]) In England beschritt man zur Vermeidung solcher Schwierigkeiten gegenüber Eisenbahnen und Steinkohlenzechen den einfacheren Weg, die Betriebe auf staatliche Rechnung weiterzuführen und den Besitzern den durchschnittlichen Gewinn der letzten Friedensjahre zuzusichern. Das geht aber nur bei Betrieben, die ihrer Natur nach schematisch betrieben werden können (Wiedenfeld, a. a. O., S. 49).

[131]) Terhalle, a. a. O., S. 102; besonders versagte die Selbstkostenberechnung bei Erzeugnissen der Landwirtschaft.

[132]) Durch Verordnung vom 22. August 1915; die Ergänzung der Kriegswucherverordnung vom 23. März 1916 stellte den früheren Zustand wieder her (Terhalle, a. a. O., S. 87).

[133]) Demgemäß bestimmte eine Verordnung gegen Preistreiberei vom 8. Mai 1918 wieder, daß Kriegswucher bei Innehaltung von festgesetzten Preisen nicht vorläge (Terhalle, a. a. O., S. 87).

[134]) Terhalle, a. a. O., S. 119.

3. Die Subventionierung von Produzenten in der Nachkriegszeit.

Die in der Krise 1930/32 in größerem Umfange von staatlicher Seite gewährten Subventionen, die das genaue Gegenteil der Gewinnbeschränkung sind, unterscheiden sich von dieser und zugleich auch von der Produktionssubventionierung, welche die Bewirtschaftungsstellen im Kriege im Wege der Preisdifferenzierung zahlten, dadurch, daß sie unabhängig von jeglicher Preisfestsetzung erfolgten. Aus diesem Grunde können sie als selbständiger Preiseingriff zur Vermeidung untragbarer Folgen der freien Preisentwicklung auch unter dem Gesichtspunkt der Preisbindung betrachtet werden (vgl. Kap. IX, 1).

Zweifellos kann die öffentliche Subventionierung eines durch Preisverfall seiner Rentabilität verlustig gegangenen Betriebes angebracht sein, wenn die Aufrechterhaltung des Betriebes volkswirtschaftlich notwendig ist und auch wegen der dort beschäftigten Arbeiter im öffentlichen Interesse liegt. Eine solche Subventionierung ist mit Recht als eine „produktive Arbeitsbeschaffung" anzusehen, welche bemüht ist, sich dem Marktbedarf anzupassen. Jedoch verschob die Berücksichtigung der Kostenrechnung der bedürftigen Betriebe die allgemeinen Wettbewerbsgrundlagen und rief dadurch unhaltbare Zustände hervor, daß über kurz oder lang von allen Seiten Ansprüche auf Subventionen erhoben wurden, um so die Wettbewerbsbedingungen wieder auszugleichen[135]). Bei der Undurchsichtigkeit der Kalkulation mußte es den einzelnen Betrieben leicht fallen, eine Subventionen rechtfertigende Notlage anzugeben. Damit aber entfiel die Möglichkeit, den am meisten notleidenden Betrieben einen Vorteil zu gewähren, denn eine allgemeine Subventionierung der Produktion in dieser Form kam natürlich nicht in Frage. Sie würde die Initiative und Tatkraft der Unternehmer zum Schaden der wirtschaftlichen Entwicklung durch öffentliche Fürsorge ersetzen, deren Kosten die Konsumenten zu tragen hätten, was schließlich wieder die Absatzmöglichkeiten auch der bis dahin noch lebensfähigen Betriebe verschlechtern müßte. Außerdem hätte eine allgemeine Abwälzung des Produktionsrisikos auf den Staat notwendig auch eine Sozialisierung der Betriebe nach sich ziehen müssen. Es ließ sich also die zeitweilige volkswirtschaftlich sicher unzweckmäßige Ausschaltung von Betrieben, die nur durch die schwere Krise unrentabel geworden waren, nicht durch Subventionen verhindern, ohne dadurch neue Schwierigkeiten hervorzurufen.

---

[135]) Vgl. die Rede Goerdelers vor dem Internationalen Gemeindekongreß am 10. 6. 1936 (DAZ. v. 11. 6. 1936, Nr. 268).

4. Die Preissenkungsaktionen in der Nachkriegszeit.

In der Nachkriegszeit haben die deutschen Regierungen mehrfach versucht, durch allgemeine Preissenkungsaktionen der Verstopfung der Absatzmärkte beizukommen, indem sie sich davon eine Besserung der Realkaufkraft erhofften. Im Gegensatz zur Höchstpreispolitik im Weltkriege ging es weniger darum, einer eindeutig anhaltenden Preisentwicklung entgegenzutreten, sondern es sollte unter Umständen sogar eine vorhandene Tendenz zur Preissenkung noch gefördert werden. Die erhoffte Steigerung des Verbrauchs und damit des Tauschvolumens sollte entsprechend der Quantitätstheorie die durch Preissenkung bewirkte Erhöhung des Geldwertes rechtfertigen. Es liegt die Gefahr auf der Hand, daß an Stelle der Erhöhung des Tauschvolumens eine Schrumpfung des Geldumlaufs eintritt, um der Erhöhung des Geldwertes zu entsprechen.

a) Die Preissenkungsaktionen 1924/25.

In den beiden Preissenkungsaktionen, die unter den Regierungen der Reichskanzler Marx und Luther im September 1924 und im August 1925 durchgeführt wurden, war man im Interesse der Wahrung des Kostenprinzips um eine möglichst gleichmäßige Senkung von Warenpreisen und solchen Preisen bemüht, welche als Kostenfaktoren auf der Produktion lasten. Neben der Senkung der gebundenen Warenpreise, die besonders in der zweiten Verbilligungsaktion 1925 in den Vordergrund trat, erfolgte eine Herabsetzung der Frachttarifsätze, die in Teuerungszeiten immer zur Erklärung hoher Preise herangezogen werden[136]), der Kohlenpreise und der Postanweisungs- und Scheckgebühren[137]). Postanweisungs- und Scheckverkehr betreffen allerdings den Geldumlauf, so daß auch eine Beeinflussung der Geldseite in Richtung einer Erhöhung der Umlaufsgeschwindigkeit des Geldes im Bereich der Möglichkeiten lag, was der Preissenkungsaktion nicht entsprochen hätte. Hand in Hand mit der unmittelbaren Preisbeeinflussung sollten Steuersenkungen und Maßnahmen zur wirtschaftlichen Rationalisierung die Preisbildung entlasten. Neben der Senkung der Umsatzsteuer, welche auf den Warenpreisen direkt lastet, war die Minderung der Gesellschaftssteuer und der Wertpapiersteuer geeignet, die Kapitalbeschaffung zu verbilligen. Dem gleichen Ziele dienten Maßnahmen auf dem Gebiet der Kreditgewährung, welche außer einer Erhöhung des Diskontierungsgesamtkontingents der Reichsbank um 10 % eine Senkung der Geldsätze durch Verbilligung der Einlagenverzinsung seitens der staatlichen und kommunalen Geldorganisationen brachten[138]). Hierbei wurde allerdings übersehen, daß Krediterleichterungen zwar die Produktionskosten senken, auf der anderen Seite

[136]) Woerner, Verbilligungsaktionen, S. 24.
[137]) Siehe Woerner, a. a. O., S. 18/19.
[138]) Woerner, a. a. O., S. 18 ff.

aber den Geldumlauf vermehren und so einer erneuten Steigerung des Preisniveaus auf den Warenmärkten Vorschub zu leisten geeignet sind[139]). Ob nun die zur Preissenkung tendierenden Auswirkungen das Übergewicht hatten, entzieht sich der genauen Kontrolle, da das Preisniveau damals infolge der Stabilisierungskrise, die zeitweilig durch Auslandskredite unterbrochen wurde, starken Schwankungen ausgesetzt war[140]).

b) Die Deflationspolitik 1930/32.

Die Deflationspolitik der Regierungen Brüning in den Jahren 1930/32, welche die Tendenz der sinkenden Preise mit allen Kräften zu fördern bemüht war, war von dem Gedanken geleitet, die Lebenshaltungskosten nach Möglichkeit dem Rückgang der Einkommen anzugleichen. Es wurde deshalb auf eine gleichmäßige Senkung der Gehälter und Löhne, des Zinses und der Warenpreise hingewirkt. Markenartikel und gebundene Preise erfuhren ebenso wie Löhne und Gehälter eine 10 %ige Senkung[141]). Hinzu kamen auch diesmal wieder, wie bei den früheren Preissenkungsaktionen, steuer- und diskontpolitische Maßnahmen.

Da der Zins in der damaligen Depression infolge des Ausmaßes der Lagerhaltung und des fehlenden Investitionsbedarfs wohl überwiegend als Kostenfaktor für die Angebotsseite Bedeutung hatte (vgl. auch Kap. VII, 2), stand die Zinssenkung nicht im Gegensatz zu der Politik der Preissenkung. Selbst eine durch die Kapitalverbilligung ermöglichte Belebung des Absatzes und der Produktion hätte wegen des zuvor erforderlichen Abbaus der Lagerbestände und der unausgenutzten Produktionskräfte zunächst keine Steigerung der Produktionskosten und der Warenpreise nach sich ziehen können.

Die Depressionsbekämpfung durch Preissenkung beruht in Übereinstimmung mit der überkommenen Krisen- und Konjunkturtheorie auf der an sich richtigen Anschauung, daß niedrige Preise die Voraussetzungen einer wirtschaftlichen Belebung in sich bergen[142]). Die Erfolge der von der nationalsozialistischen Regierung betriebenen Wirtschaftsankurbelung durch Vergebung öffentlicher Aufträge haben bewiesen, daß es in einer durch besondere Umstände hervorgerufenen Depression nicht ausreicht, den wirtschaftlichen Wiederaufschwung durch Förderung des niedrigen Preisstandes beschleunigt herbeiführen zu wollen. Denn solange die private wirtschaftliche Initiative aus mangelndem Vertrauen in die Zukunft auf seiten von Produktion und Verbrauch gelähmt blieb, konnten die Preissenkungen nicht mit dem

---

[139]) Woerner, a. a. O., S. 38.
[140]) Woerner, a. a. O., S. 56.
[141]) Vgl. bezüglich der gebundenen Preise: Hüssener, Senkung der gebundenen Preise, S. 8; hinsichtlich der Grundgedanken der Preissenkungsaktion siehe im übrigen S. 5 a. a. O.
[142]) Vgl. Wagemann, Zwischenbilanz, S. 14.

Sinken der Einkommenshöhe Schritt halten, zumal jede Preissenkung zugleich auch Einkommensminderung bedeutet[143]). Es war somit auf diesem Wege nicht die Steigerung der Realkaufkraft zu erreichen, welcher es zur Überwindung der wirtschaftlichen Stagnation bedurfte.

Kapitel XIV:

Preisregelung innerhalb der nationalsozialistischen Wirtschaftsordnung.

1. Der Wandel der Staatsidee in seiner Bedeutung für die Frage einer obrigkeitlichen Regelung der Preisbildung.

Die Idee des totalen Staates, dessen Führung alle Zweige des Gemeinschaftslebens planend einbezieht, ist auch in wirtschaftlicher Hinsicht weitgehend das Ergebnis der geschichtlichen Entwicklung. Es wurde in dieser Arbeit bei der Besprechung der Preisbindung durch private Wirtschaftsgruppen darauf hingewiesen, daß wir es hier mit einer Umwandlung der bisherigen individualistischen „automatisch" ablaufenden Wirtschaftsordnung in eine planende Gemeinschaftsregelung zu tun haben. Diese Tendenz besteht auf allen Gebieten des Wirtschaftslebens. Sie tritt neben der technisch bedingten Entwicklung des Großbetriebes in der Ausbreitung des Versicherungswesens und vor allem der zunehmenden Beteiligung des Staates und öffentlicher Körperschaften am Wirtschaftsleben zutage. Hieraus wiederum folgt eine wachsende Verbeamtung, welche den Spielraum zur freien wirtschaftlichen Betätigung für den einzelnen einschränkt[144]). Während die Verbandsentwicklung und die Verbeamtung auf der einen Seite eine gewisse Schwerfälligkeit in die Preisbildung tragen und außerdem durch die Verflechtung der Wirtschaftsbeziehungen ein elastisches Funktionieren des Preisbildungsautomatismus erschwert ist, bietet andererseits das Vorhandensein großer zusammenhängender Wirtschaftseinheiten zugleich eine gewisse Handhabe für öffentliche planende Einflußnahme auf das Wirtschaftsgeschehen[145]).

---

[143]) Siehe auch Hesse, Volkswirtschaftslehre, S. 106.

[144]) Vgl. hierzu „Das Gesetz der wachsenden Staatsausgaben" (Wagemann, Zwischenbilanz, S. 34), und Mann, Die Staatswirtschaft, S. 15.

[145]) Vgl. auch A. Reithinger, „Durch Wirtschaftsbeobachtung zur Wirtschaftsordnung" in Jahrbuch für nationalsozialistische Wirtschaft 1935, S. 106/07: „In dem Maße jedoch, in dem das stürmische Umbruchstempo („der extensiven Kraft des technischen Fortschritts", Anm. d. Verf.) in einen ruhigeren Fluß der Entwicklung einmündete, verlor diese Leitidee (des Liberalismus, Anm. d. Verf.) ihre inneren Stützen und mußte mehr und mehr den wiederaufkommenden Kräften des ordnenden Bewußtseins Platz machen." — Insbesondere läßt sich die Marktaufteilung durch kartellmäßige Quotenbestimmung in den Dienst der Wirtschaftssteuerung stellen (vgl. T. Becker, „Markt und Preis in der gewerblichen Wirtschaft" in Jahrb. für nationalsozialistische Wirtschaft 1935, S. 135).

Es liegt deshalb in der Natur der Dinge, daß eine Staatsführung, welche sich die Durchführung umfassender sozialpolitischer und wirtschaftlicher Aufgaben zum Ziel gesetzt hat, die straffe Führung des Wirtschaftslebens für sich in Anspruch nimmt. Die Notwendigkeit hierzu war zur Zeit der Machtübernahme durch den Nationalsozialismus besonders deshalb gegeben, weil die Wirtschaft sich in einer anhaltenden Depression befand, welcher das freie Spiel der Kräfte keine Abhilfe zu schaffen vermochte und welche daher politisch untragbar wurde[146]). Außerdem ergab sich für den totalen Staat die Notwendigkeit, die Wirtschaft im Dienste der nationalen Aufgaben nach den staatlicherseits gesteckten Zielen auszurichten. Eine solche Wirtschaftsführung muß sich naturgemäß ebenso auf Produktion und Nachfrage wie auf die Preisgestaltung erstrecken. Dies aber bedeutet nicht von vornherein eine schematische Planwirtschaft mit starrer Preisbindung. Eine Tauschwirtschaft, welche von einer Vergesellschaftung der Produktion absieht und die Freiheit der Einkommensverwendung bestehen läßt, kann den freien Preis als das anpassungsfähigste Ordnungselement und den sichtbarsten Registrator wirtschaftlicher Bewegungserscheinungen für die Ausrichtung der privatwirtschaftlichen Produktion nicht entbehren[147]). Es entsteht sonst eine Planwirtschaft nach russischem Muster, welche allein den Preis seiner Funktionen in der Wirtschaft berauben würde[148]), deren Bürokratisierung von Produktion und Verbrauch aber die notwendige schnelle Anpassung der Produktion an die veränderlichen Anforderungen des Bedarfs unmöglich machen muß; denn der im Verlauf der Entwicklung auftretende Bedarf läßt sich durch keine Wirtschaftsplanung voraussehen, so daß die unelastische vorherige Festlegung eines Produktionsplanes zu größeren Fehldispositionen führen muß, als es in der freien Wirtschaft der Fall sein würde. Eine vom Staat bestimmte Rangordnung der Bedarfsrichtungen müßte demnach zu den wirklichen Bedürfnissen in Widerspruch treten.

Je mehr die notwendige öffentliche Einflußnahme auf die Wirtschaftsgestaltung durch Marktordnung mit Hilfe des ständischen Aufbaus aller Wirtschaftszweige vorgenommen wird, um so weniger ist man auf ein starres Preistaxensystem angewiesen; im Gegenteil wird die Ablösung des überlebten Wirtschaftsautomatismus durch eine gebundenere Wirtschaftsverfassung sogar ein zweckgemäßes Funktionieren der Preisbildung begünstigen. Je elastischer sich die Preise der Marktlage anzupassen vermögen, ein um so brauchbareres Mittel der Wirtschaftsbeobachtung und Wirtschaftsführung werden sie ab-

---

[146]) Vgl. den Aufsatz „Staat und Wirtschaft" in Jahrb. für nationalsozialistische Wirtschaft 1935, S. 39/40.

[147]) Vgl. hierzu „Der Preis in der nationalsozialistischen Wirtschaft" in „Die nationale Wirtschaft" 1934, S. 356.

[148]) Vleugels, a. a. O., S. 146.

geben. Bei einer autoritären Wirtschaftsführung steht somit nicht die Preisbindung, sondern die Preisüberwachung im Vordergrund, da im autoritären Staat die Preisbildung infolge der Gefahr einer Preisentwicklung, welche den staatlichen Anforderungen an die Wirtschaft zuwiderläuft, nicht mehr das letzthin *entscheidende Organ* der *Wirtschaftssteuerung* sein kann[149]) (vgl. auch Kap. VIII, Anm. 1). Die Preisüberwachung, die unter der Leitung des Reichskommissars für Preisbildung und Preisüberwachung ausgeübt wird, hat die Wahrung der volkswirtschaftlichen Belange bei der Preisbildung zu sichern und richtet sich somit naturgemäß gegen gebundene Preise und konjunkturelle Preisüberhöhungen[150]). Die elastische Kontrolle der Preisentwicklung bietet die Möglichkeit einer Einschränkung der Schwankungen des Preisniveaus, da eine richtige Anpassung der Preise an die wirtschaftliche Entwicklung dem Aufkommen größerer Mißverhältnisse zwischen Produktion und Bedarf vorbeugt[151]). Eine andauernde Stabilisierung des Preisniveaus unter Ausschaltung der Konjunkturschwankungen ist jedoch ausgeschlossen, da die Konjunkturschwankungen aufs engste mit der industriellen Fortentwicklung verknüpft sind[152]). Diese aber wird durch die nationalsozialistische Aufbauarbeit in starkem Maße gefördert, da die Wiederankurbelung der Wirtschaft sich nicht auf eine Belebung brachliegender Produktionskräfte beschränkt, sondern durch die politischen Erfordernisse der Aufrüstung und der Rohstoffautarkie weitgehend Produktionsumstellungen und industrielle Neugründungen notwendig sind. Darüber hinaus ergeben sich aus der Steigerung des Kollektivbedarfs weitere Verschiebungen in der Produktions- und der Konsumtionssphäre, welche Anlaß zu gewissen konjunkturellen Bewegungen werden können, die allerdings den Massenkonsum solange unberührt lassen, als die Erhöhung des öffentlichen Bedarfs durch Leistungssteigerung gedeckt werden kann.

2. *Die Preispolitik gegenüber den gewerblichen Märkten.*

a) Das Ziel einer Auflockerung der gewerblichen Preisbildung.

Entsprechend der grundsätzlichen Einstellung des neuen Staates zur Preisregelung besteht das Bestreben, die gewerbliche Produktion nicht durch Preisfestsetzungen in ihrer Bewegungsfreiheit zu be-

---

[149]) Vgl. „Steuerung der Preise" in „Die nationale Wirtschaft" 1934, S. 212, und „Die Preise", S. 325 a. a. O.

[150]) Siehe die Zusammenstellung bei Dickert, Die Preisüberwachung, S. 20 ff.

[151]) Vgl. die Ausführungen des Reichskommissars für die Preisbildung, Gauleiter Wagner, zu der Aufgabe einer Konjunkturstabilisierung durch Unterbindung von Preisschwankungen und Verhinderung einer Preiskonjunktur (auf der Arbeitstagung der Leiter der Preisbildungsbehörden in Breslau, siehe DAZ. vom 17. 2. 1938, Nr. 79).

[152]) Vgl. Kapitel II, 1.

schränken. Zur Auflockerung der Preisbildung[153]) wird vielmehr neben der Förderung der Öffentlichkeit der Preisbildung und der Marktübersicht auf eine Verminderung der innerhalb der Verbände erfolgenden Preisbindungen hingewirkt, ohne daß dabei aber grundsätzlich eine einseitige Niedrighaltung der Preise angestrebt würde. Um übertriebene Monopolgewinne zu unterbinden, wurde durch die Verordnungen vom 16. 5. und 7. 8. 1934 jede verbandsmäßige Neubindung von Preisen und jede Erhöhung bestehender Kartellpreise von der Einwilligung der Überwachungsstellen abhängig gemacht[154]). Durch Verordnung vom 19. 11. 1934 ist dann eine allgemeine Meldepflicht für solche Preisbindungen eingeführt worden, die erst nach dem 1. Juni 1933 in Ausnutzung der einsetzenden Konjunktur eingegangen worden sind[155]). Diese wurden einer scharfen Nachprüfung unterzogen und weitgehend wegen mangelnder Rechtfertigung aus der Kostengestaltung für nichtig erklärt. Auf die Dauer sollen nur die Kartellbindungen aufrecht erhalten bleiben, bei denen die natürlichen, wirtschaftlichen und organisatorischen Voraussetzungen dafür vorliegen[156]).

Wo eine Stabilisierung bestimmter Preise durch vertragliche Bindung angebracht erscheint, können zu diesem Zwecke Zwangskartelle geschaffen werden[157]).

b) Die Notwendigkeit der Preisstabilität bis zum Erreichen der wirtschaftlichen Vollbeschäftigung.

Während frühere Konjunkturkrisen ihren Ausdruck vor allem in Preisverfall und Absatzstockung und nur in begrenzterem Umfange in Produktionseinschränkung hatten, stellte das Ausmaß der in der Weltwirtschaftskrise eingetretenen Produktionsschrumpfung die nationalsozialistische Wirtschaftsführung vor besondere Aufgaben. Die Ausschaltung eines großen Teiles produktiver Kräfte ließ es unwahrscheinlich erscheinen, daß ein sich in der gewöhnlichen Weise vollziehender Konjunkturanstieg mit der gebotenen Schnelligkeit eine Wirtschaftsbelebung herbeiführen könnte. Dafür aber bot das Vorhandensein erheblicher nicht ausgenutzter Reserven an Produktionskapazität die Möglichkeit, eine Konjunkturbelebung durch Schaffung

---

153) Vgl. „Staat und Wirtschaft", a. a. O., S. 49.

154) Engelsing-Glißmann, Preisüberwachung, S. II 36.

155) Engelsing-Glißmann, a. a. O., S. II 44 ff.; vgl. auch die programmatische Rede Goerdelers vom 9. 11. 1934 über die Aufgaben des Reichskommissars für Preisüberwachung (Berliner Tageblatt vom 9. 11. 1934, Nr. 531).

156) Vgl. „Markt und Preis in der gewerblichen Wirtschaft", a. a. O., S. 140/41.

157) Vgl. hierzu „Markt und Preis in der gewerblichen Wirtschaft", a. a. O., S. 131/32; in der gleichen Richtung liegt auch das Verbot „Gemeingefährlicher Preisschleuderei auf Kosten Dritter" (S. 143 a. a. O.).

zusätzlicher Kaufkraft zu erreichen. Die Durchführung dieser Aufgabe aber machte eine Niedrighaltung des Niveaus der gewerblichen Preise, und zwar ebenso der Warenpreise wie der Produktionsmittelpreise, insbesondere der Löhne, notwendig, damit nicht die zusätzliche Kaufkraft durch Preissteigerungen ausgeglichen würde[158]).

Zur Stabilisierung des Preisniveaus wurden deshalb durch Verordnung des Beauftragten für den Vierjahresplan vom 26. 11. 1936 Preiserhöhungen für die gesamte landwirtschaftliche, gewerbliche und industrielle Erzeugung rückwirkend vom 18. Oktober 1936 ab verboten[159]). Die mit dem Ziel der wirtschaftlichen Vollbeschäftigung angestrebte Mengenkonjunktur ließe sich niemals von der Kreditseite her durchführen, sobald sie von einer entsprechenden Preiskonjunktur begleitet oder gar vorweggenommen werden würde; denn Preis- und Einkommenssteigerungen ohne vorherige Produktionserhöhung stoßen auf leere Märkte und führen so zu einer inflationistischen Entwicklung[160]). Andererseits sind die Voraussetzungen für eine gewisse Preisstabilisierung insofern günstig, als angesichts der bestehenden Produktionskapazitätsreserven Produktionskostenerhöhungen etwa von der Lohn- oder Kapitalseite her verhindert werden können. Die vorgenommene Zinssenkung kann aus diesem Grunde auch nicht zu einer wesentlichen zusätzlichen Nachfrage nach Kapitalgütern führen, welche Preissteigerungen im Gefolge haben könnte. Außerdem macht es die im allgemeinen bei zunehmender Produktion entstehende

---

[158]) Vgl. „Markt und Preis in der gewerblichen Wirtschaft", a. a. O., S. 130, und die programmatische Rede Goerdelers vom 9. 11. 1934 a. a. O.

[159]) Engelsing-Glißmann, a. a. O., S. II A 3.

[160]) Auch Keynes vertritt in seinem Buch „The General Theory of Employment, Interest and Money" die Auffassung, daß der Automatismus der freien Preisbildung, der erfahrungsgemäß in Aufschwungsperioden Preissteigerungen mit sich brachte, im Konjunkturablauf nur dann funktionieren könne, wenn die Produktion einigermaßen vollbeschäftigt sei. Anderenfalls müßten die an sich in Aufschwungsperioden natürlichen Preissteigerungen dem Konjunkturaufschwung entgegenwirken. Dies gilt besonders für die Produktionsmittelpreise, deren Steigen bei ungenügend ausgenutzter Produktionskapazität produktionshindernd sein würde, da es in erster Linie auf eine allgemeine Erleichterung der Produktion und nicht auf eine Steuerung der Produktionsrichtung ankomme. Desgleichen müßten steigende Warenpreise zunächst mehr die Kaufkraft schwächen als die Einkommensbildung fördern, weil sich die Nachfrage in Anbetracht des vorerst noch geringen Produktionsvolumens und der damit gegebenen Begrenztheit der Erwerbsmöglichkeiten verstärkte Zurückhaltung auferlegt. Da andererseits aber niedrige Preise nicht genügen, um einen Aufschwung auszulösen, empfiehlt auch Keynes Kreditausweitung zum Zwecke öffentlicher Konsumtion, um den Einsatz der Produktionsreserven anzuregen (vgl. hierzu den Aufsatz „Die Keynessche Gedankenwelt" in der Frankfurter Zeitung vom 7. Juni 1936, Nr. 287—288, S. 13/14; siehe auch H. Hennemann, „Der Verbrauch muß folgen" in DAZ. vom 2. 8. 1936, Nr. 358).

Kostendegression möglich, auch die Steigerung einzelner Kostenfaktoren ohne Veränderung der Fertigwarenpreise hinzunehmen. Es sind darüber hinaus sogar verschiedentlich Preissenkungen durchgesetzt worden[161]). Preiserhöhungen könnten sich daher allein aus Rohstoffverteuerungen infolge der eingeengten Rohstoffbasis rechtfertigen lassen[162]).

Die Aufrechterhaltung der Preisstabilität im Verlauf einer von der Geldseite her eingeleiteten Konjunktur hängt davon ab, inwieweit es gelingt, die Veränderungen auf der Geldseite mit den bestehenden bzw. zu erwartenden Mengenveränderungen in der Produktion in Einklang zu halten und damit der Gefahr einer inflationistischen Entwicklung zu steuern. Für eine entsprechend elastische Anpassung der Geldausgabe und Kreditschöpfung bestehen in Deutschland insofern die währungstechnischen Voraussetzungen, als die deutsche Währung an keine starren Deckungsvorschriften gebunden ist und durch die Manipulierung des Wechselkurses auch Geldwertschwankungen von der valutarischen Grundlage her ausgeschlossen sind.

Wenn unter diesen Umständen das Preisniveau nach Möglichkeit auf der einmal erreichten Höhe gehalten werden soll, so bedeutet dies nicht, daß etwa ohne Berücksichtigung der Marktentwicklung berechtigte Veränderungen der Preisrelationen zu unterbinden wären; denn die Stabilität des Preisgefüges würde voraussetzen, daß sich die Wirtschaftsentwicklung für alle Wirtschaftszweige gleich auswirkt. Eine Wirtschaftsbelebung aber muß in jedem Falle, auch wenn zugleich eine allgemeine Steigerung der Konsumgüterproduktion eintritt, zu Mengenverschiebungen führen, welche notwendig auch Preisverschiebungen nach sich ziehen[163]). Solche Verschiebungen ergeben sich insbesondere aus der Vergebung öffentlicher Aufträge, welche abgesehen von ihrer staatspolitischen Notwendigkeit auch für die wirtschaftliche Ankurbelung eine maßgebende Rolle spielen. Wenn die so entstehenden Produktions- und Kaufkraftverschiebungen demnach in gewissen Grenzen Veränderungen im Preisgefüge mit sich bringen, so muß doch auf der anderen Seite im Interesse der Preisstabilisierung und der allgemeinen Wirtschaftsbelebung verhindert werden, daß einzelne

---

[161]) Vgl. „Markt und Preis in der gewerblichen Wirtschaft", a. a. O., S. 136.

[162]) Vgl. den Runderlaß des Reichskommissars für die Preisbildung über Preise für Spinnstoffe vom 12. 3. 1937, wo bei Rohstoffverteuerungen ausdrücklich eine entsprechende Überschreitung des Höchstpreises zugelassen wird (Engelsing-Glißmann, a. a. O., S. IV Be 13/14).

[163]) Über die Tendenz zur Verschiebung der Preisrelationen siehe die Wiedergabe eines Wochenberichtes des Instituts für Konjunkturforschung in DAZ. vom 5. 8. 1937, Nr. 361, unter dem Titel „Kein Patentmittel in der Preispolitik".

Wirtschaftsgruppen aus der Verknappung bestimmter Marktgebiete Preisvorteile ziehen, welche sich aus der Kostenlage nicht rechtfertigen lassen[164]).

Erst nach Eintritt der Vollbeschäftigung der Wirtschaft kann dem Gewinn- und Rentabilitätsstreben der Einzelwirtschaften freierer Lauf gelassen werden, soweit es sich auf die Tüchtigkeit der wirtschaftlichen Leistung gründet und mit den öffentlichen Interessen vereinbaren läßt. Im übrigen bietet die Eingliederung aller produktiven Kräfte in den Wirtschaftsprozeß die genügende Gewähr für die Wiederherstellung der zum Teil in der Krise verlorengegangenen Rentabilität einzelner Produktionszweige, und eine gesicherte Beschäftigung der Gesamtheit der Lohnempfänger ist wichtiger als die Durchsetzung von Lohnerhöhungen.

3. Die Festpreispolitik innerhalb des Reichsnährstandes.

Entsprechend der naturgegebenen stärkeren Gebundenheit der bäuerlichen Wirtschaft und den hohen nationalpolitischen Aufgaben des Bauerntums[165]) kann der Grundsatz einer möglichsten Auflockerung der Preisbildung, welcher der Leitgedanke für die Preispolitik auf den gewerblichen Märkten ist, für die Agrarpolitik keine Geltung haben. Es wird vielmehr die Aufgabe gestellt, die agrare Produktion aus dem kapitalistischen Spiel der preisbildenden Kräfte herauszunehmen, um auch von der Preisseite her sowohl für die Existenz der Landbevölkerung als auch für die städtischen Verbrauchermassen stabile auskömmliche Lebensgrundlagen zu sichern. Nach der Machtübernahme durch den Nationalsozialismus war es zunächst vor allem notwendig, die Rentabilität der landwirtschaftlichen Betriebe, die durch das anhaltende Mißverhältnis zwischen den Preisen für Agrarprodukte und denen für gewerbliche Produkte erschüttert worden war, wiederherzustellen[166]). Zu diesem Zwecke wurden Mindestpreise für wichtige Agrarprodukte eingeführt und auf Senkung maßgeblicher Kostenfaktoren hingestrebt. Letzteres wurde durch Senkung der Preise für Produkte der Kaliindustrie (Düngemittel) und durch die

---

[164]) Zu diesem Zwecke sind durch Verordnung vom 9. 5. 1934 Preisabmachungen von Verdingungskartellen verboten worden (Engelsing-Glißmann, a. a. O., S. II 40). Für die Textilindustrie ist durch den Preiskommissar Anfang Januar 1935 eine Kalkulationsverordnung ergangen, in der die Zugrundelegung des Wiederbeschaffungspreises bei der Preisbestimmung verboten wird („Markt und Preis in der gewerblichen Wirtschaft", a. a. O., S. 140).

[165]) Siehe Mehrens, Die Marktordnung des Reichsnährstandes, S. 1.

[166]) Vgl. A. Niemeyer, „Die Preisschere" in „Die nationale Wirtschaft" 1934, S. 131 ff., von dem die Preisentwicklung mit dem Stande vor dem Kriege verglichen wird; siehe auch Wagemann, Zwischenbilanz, S. 53 f. („Die Agrarschere") und Weber, Volkswirtschaftslehre Bd. 3, S. 53.

Maßnahmen zur Entschuldung[167]) der Landwirtschaft erreicht, welche die übermäßige Zinsbelastung[168]) auf ein erträgliches Maß verminderten, indem Kapitalschuld und Zinsfuß eine Herabsetzung erfuhren. Den Erfolg dieser Maßnahmen zeigten die Mehreinnahmen der Landwirtschaft im ersten Jahre der bäuerlichen Marktordnung, die nach Schätzungen 700 bis 800 Millionen Reichsmark betragen haben[169]).

Nachdem die dringendste Aufgabe, die Wiederherstellung der landwirtschaftlichen Rentabilität, erreicht war, trat der Gesichtspunkt einer Sicherung der Volksernährung zu erschwinglichen Preisen in den Vordergrund. Hatte die Preispolitik des Nährstandes zunächst einseitig eine Besserstellung der landwirtschaftlichen Produktion gebracht, so hatte sie nun die Aufgabe, der ab Mitte 1935 zunehmend hervortretenden Preissteigerungstendenz entgegenzutreten, damit nicht die Bedarfsdeckung der in der gewerblichen Produktion beschäftigten Arbeiter und damit auch die Aufrechterhaltung der Lohnstabilität gefährdet wurde. Die Mindestpreise, die 1933 und in der ersten Hälfte von 1934 infolge der guten Ernte praktisch Festpreisen gleichkamen, mußten daher durch Höchstpreise ergänzt oder in Festpreise umgewandelt werden[170]). So hat sich schließlich das lückenlose System der Festpreise für alle mit der landwirtschaftlichen Produktion zusammenhängenden Produkte entwickelt. Entscheidend ist für die Festpreispolitik des Reichsnährstandes, daß die Preisfestsetzungen in unmittelbarstem Zusammenhang mit der entsprechenden Marktregelung unter genauer Kenntnis der Marktlage, wie sie durch die verbesserte Marktübersicht[171]) geboten wird, vorgenommen werden[172]). Zur Erlangung der notwendigen Marktübersicht steht den leitenden Stellen des Reichsnährstandes ein umfassendes Kontrollsystem zur Verfügung,

---

[167]) Vgl. Dietze, Volkswirtschaftspolitik, S. 106.

[168]) Siehe Weber, a. a. O., S. 159.

[169]) Siehe H. Merkel, „Bäuerliche Marktordnung", in Jahrb. für nationalsozialistische Wirtschaft S. 105. — Angesichts dieses Erfolges des Reichsnährstandes fallen die Mißerfolge, die im Ausland mit der Festsetzung von Mindestpreisen gemacht worden sind, weil es an einer ausreichenden Organisation fehlte, besonders auf; siehe Dietze, Preispolitik in der Weltagrarkrise, S. 104/05 für Frankreich, und S. 112/13 für Spanien, wo die Unhaltbarkeit der Mindestpreise oder Preisgarantien (siehe S. 111 a. a. O.) eine zunehmende Kontrolle und Bewirtschaftung erforderlich machte.

[170]) Siehe Mehrens, a. a. O., S. 51, 140, 200, 304.

[171]) Die Hauptabteilung III D „Marktübersicht" des Reichsnährstandes hat die Beschaffung eingehender statistischer Unterlagen über Warenanfall, Warenbedarf und Warenbewegung zur Aufgabe (Mehrens, a. a. O., S. 13/14).

[172]) So haben auf Grund von § 38 des Reichsmilchgesetzes vom 31. 7. 1930 die milchwirtschaftlichen Zusammenschlüsse die Befugnis, neben den Preisen auch die zu liefernden Milchmengen festzusetzen und die weitere Behandlung und Verteilung der Milch zu regeln (Mehrens, a. a. O., S. 19/20).

das von der Anmeldung der anfallenden Erträge über die verarbeitenden Wirtschaftsstufen bis zu den Kleinhandelsverkaufsstellen reicht. Diese Kontrolle wird dadurch ermöglicht, daß alle Wirtschaftsstufen auf dem Wege vom Erzeuger bis zum Verbraucher in den Marktverbänden erfaßt werden[173]), welche die Ablieferung und Verteilung der Produkte zu regeln haben. In den Marktverbänden werden vornehmlich auch die Verteiler zusammengefaßt, damit durch organisierte Bindung der Abnehmer an die offiziellen Märkte Schleichhandel mit Umgehung der Festpreise ausgeschlossen wird. Soweit eine Weiterverarbeitung der Produkte in Frage kommt, werden auch die Verarbeiter und nach Bedarf außerdem die Erzeuger den dann mehrstufigen Marktverbänden angegliedert[174]).

Die Verbundenheit der Festpreispolitik mit der bäuerlichen Marktordnung bietet die Gewähr dafür, daß die Festpreise nicht zu den Bedürfnissen des Marktes in Widerspruch stehen. Das bedeutet, daß die Preise in möglichst elastischer Anpassung an die wechselnden Marktgegebenheiten festgesetzt werden, was zugleich eine gebietsmäßige und zeitliche Preisstaffelung verlangt. Die Abstufung der Preise nach Festpreisgebieten ergibt sich aus der nach den Absatzmärkten verschiedenen Höhe der Transportkosten, während die zeitliche Staffelung der Preise die durch die Lagerung der Ware entstehenden Kosten ausgleichen muß[175]). Diese Preisstaffelung, die schon zu Beginn eines jeden Getreidewirtschaftsjahres festgesetzt wird, kann aber naturgemäß nur die allgemeinen durchschnittlichen Marktverhältnisse berücksichtigen[176]), so daß vorübergehende kleinere Marktverschiebungen auf die Preisgestaltung nicht mehr einwirken können. Die zu Beginn des Wirtschaftsjahres erfolgende Festlegung der zeitlichen Preisstaffelung macht eine Spekulation im Produktenterminhandel, die früher eine große Rolle spielte und für die Erzeuger und Händler eine Sicherung gegen unerwartete Preisentwicklungen bot, innerhalb des Wirtschaftsjahres unmöglich; durch Art und Ausmaß der Preisstaffelung kann vielmehr nun die Ablieferung seitens der Erzeuger geregelt werden. Außerdem kann bei wichtigen Nahrungsmitteln mit Hilfe von Ausgleichskassen innerhalb der Marktverbände ein das ganze Jahr hindurch konstant bleibender Preis festgesetzt werden, wie es bei Brot, Milch und Butter geschehen ist[177]). Eine solche Preisstabilisierung ist besonders für die Konsumenten, deren

---

[173]) Dietze, Volkswirtschaftspolitik, S. 66; ferner siehe W. Rauber, „Aufbau und Aufgaben des Reichsnährstandes" in Jahrb. für nationalsozialistische Wirtschaft, S. 80.

[174]) Mehrens, a. a. O., S. 18.

[175]) Mehrens, a. a. O., S. 57.

[176]) Mehrens, a. a. O., S. 58.

[177]) So ist insbesondere der Butterpreis seit der Anordnung vom 17. 11. 1934 unverändert geblieben (Mehrens, a. a. O., S. 263 und 265).

Einkommen im Jahresablauf großenteils konstant ist, von Vorteil. Stetigkeit in der Preisentwicklung ist aus diesem Grunde das Hauptziel der Marktregelung, die trotz der unvermeidlichen Abhängigkeit der Preise von den Schwankungen der Ernteerträge und von der je nach der Lage der gewerblichen Wirtschaft verschiedenen Kaufkraft der Konsumenten durch Angleichung von Angebot und Nachfrage auf weite Sicht eine möglichst gleichmäßige Versorgung sicherstellen soll. Das kann weitgehend durch eine großzügige Vorratswirtschaft[178]) erreicht werden, wobei entsprechende Maßnahmen auf dem Gebiet der Kreditgewährung (Lombardierung gelagerter Waren) geeignet sind, die Dringlichkeit des Angebots zu mindern. Im übrigen sind die Preisfestsetzungen selbst das geeignete Mittel, um die grundsätzlich einer Zwangsregelung nicht unterworfene Produktion[179]) zu lenken.

Eine Ausschaltung der produktionsrichtenden Funktion der Festpreise kommt nur in Ausnahmefällen in Frage, wenn die Preisfestsetzung im Interesse der Produzenten oder der Abnehmer zeitweilig entgegen der Marktlage vorgenommen werden muß. Zur Vermeidung von Überproduktion werden dann gegebenenfalls Anbaubeschränkungen[180]) in Verbindung mit Abnahmezwang und Einlagerungspflicht bezüglich eines Teiles der Produkte erforderlich, während bei Verknappung des Marktes mit Hilfe des Ablieferungszwanges die Ware auf den Markt gebracht werden muß[181]). Je nachdem entspricht dabei der Ablieferungsverpflichtung auf der anderen Seite eine Bezugsberechtigung und umgekehrt[182]), so daß sich die Marktregelung in guten Zeiten zugunsten, in schlechten aber zulasten der landwirtschaftlichen Produktion auswirkt. Ein vollständiger Marktausgleich kann naturgemäß durch ein solches Zwangsverfahren nicht erreicht werden, insbesondere muß bei Überproduktion (z. B. wegen günstiger Preise) ein Teil der Produkte vom Markt ferngehalten werden[183]), damit der

---

[178]) Mehrens, a. a. O., S. 49.

[179]) Mehrens, a. a. O., S. 2.

[180]) Anbaubeschränkungen sind bei Zuckerrüben, Tabak und Hopfen durchgeführt worden (Mehrens, a. a. O., S. 2); siehe auch „bäuerliche Marktordnung", a. a. O., S. 103.

[181]) Ablieferungspflichten sind neben Fütterungsverboten und Ausmahlungsvorschriften zur Sicherstellung des Brotgetreidebedarfs eingeführt worden (Mehrens, a. a. O., S. 2, 67 ff.). Ähnlich wie ein Ablieferungszwang wirkte sich die durch Anordnung vom 27. 9. 1935 eingeführte Kontingentierung der Schweineschlachtungen aus, die eine notwendige Folge der Festsetzung zu niedriger Preise an den Viehgroßmärkten war (Mehrens, a. a. O., S. 182 bis 184).

[182]) Vgl. Dietze, a. a. O., S. 66.

[183]) Um einer solchen Lage vorzubeugen, sind Mindestpreise vielfach nur in Verbindung mit Produktionskontingentierung festgesetzt worden. Das gilt in Deutschland faktisch auch für den Anbau von Roggen und in U.S.A. beispielsweise für Weizen und Baumwolle (siehe „Preisschutz" in „Die nationale Wirtschaft", S. 123: „Zu 2").

Preis für den abgenommenen Teil unter Wahrung der wirtschaftlichen Rentabilität auf erträglicher Höhe gehalten werden kann.

Die Durchführung der landwirtschaftlichen Marktordnung hatte eine Isolierung des Binnenmarktes von dem Preisverfall auf dem Weltmarkt zur Voraussetzung. Es wurden deshalb für die verschiedenen Gruppen von Erzeugnissen Reichsstellen geschaffen, welche als Einfuhrmonopolisten die Weltmarktpreise dem Preisstande auf dem Binnenmarkt anzugleichen vermögen[184]) und außerdem als Ausgleichsstellen auf dem Binnenmarkt tätig werden[185]).

4. Die Frage einer Ausbreitung des Festpreissystems von den Agrarmärkten auf die Gebiete der gewerblichen Produktion.

Die Erfolge der Festpreispolitik auf den Agrarmärkten lassen die Frage aufwerfen, ob sich nicht auch auf den gewerblichen Marktgebieten eine ähnliche Markt- und Preisregelung durchführen läßt. Von Vertretern des Reichsnährstandes ist verschiedentlich die Meinung geäußert worden, daß die Preisbindung auf den Agrarmärkten wegen der Einheitlichkeit der Preisbildung in der gesamten Wirtschaft früher oder später auch auf alle anderen Märkte ausgedehnt werden müsse[186]). Dieser Gedanke ist an sich insofern berechtigt, als die Ausbreitungstendenz bei Preisfestsetzungen Rückstöße von den der Marktordnung nicht unterliegenden Märkten auf die geregelten Märkte befürchten läßt. Es muß demgegenüber jedoch beachtet werden, daß Preisfestsetzungen nur dann durch Rückstöße von anderen Märkten her gefährdet werden können, wenn die Preisregelung nicht mit der Marktregelung in vollem Einklang steht. Letzteres aber wird ja gerade durch die bäuerliche Marktordnung vermieden, indem auch die gewerbliche Wirtschaft einbezogen wird, soweit sie durch Verarbeitung an der Herstellung von Agrarprodukten beteiligt ist. Durch die lückenlose Marktordnung für landwirtschaftliche Erzeugnisse, deren Bereich sich über alle Preisbildungsfaktoren „ausbreitet", kommen die Festpreise natürlichen Marktpreisen nahe und unterliegen keiner Gefährdung, solange auf den gewerblichen Märkten keine übermäßige einseitige Steigerung des Preisniveaus eintritt. Aus den Erfahrungen mit den Höchstpreisen in der Kriegszeit können daher keine Rückschlüsse für die Festpreise gezogen werden.

Außerdem bildet die gesamte landwirtschaftliche Erzeugung ein von den anderen Wirtschaftsgruppen wesentlich abgegrenztes Wirtschaftsgebiet, dessen natürlich begrenzte Erzeugung einen übersehbaren festen Absatzmarkt hat, während der Bedarf nach gewerblichen Produkten unvorhersehbaren, ständigen Schwankungen ausgesetzt ist,

---

[184]) Dietze, Volkswirtschaftspolitik, S. 67.
[185]) Mehrens, a. a. O., S. 38 ff.
[186]) Dietze, a. a. O., S. 68.

die durch die technische Entwicklung und Geschmacksveränderungen bedingt sind. Eine Anpassung der gewerblichen und industriellen Gütererzeugung an den wechselnden Bedarf kann deshalb niemals im Wege öffentlicher Marktplanung erfolgen.

Insbesondere würde eine systematische Preisregelung in der gewerblichen Produktion auf große Schwierigkeiten stoßen (vgl. auch Kap. XIII, 1, Anm. 117). Diese liegen zunächst darin, daß die notwendige Berücksichtigung von Qualitätsunterschieden bei der Preisfestsetzung, wie sie in der Marktordnung des Reichsnährstandes durch Abgrenzung verschiedener Preissorten geschieht, sich kaum mit der genügenden Einheitlichkeit und Übersichtlichkeit durchführen läßt, weil die gewerblichen Produkte trotz der in der Großindustrie bestehenden Neigung zur Normalisierung und Typisierung eine zu große Vielzahl und Unterschiedlichkeit aufweisen. Eine zur Ermöglichung einheitlicher Preisregelung zwangsweise durchgeführte Standardisierung der Produktion aber würde diese in gefährlicher Weise ihrer Anpassungsfähigkeit an die Nachfrage berauben und der Initiative des einzelnen Unternehmers die Grundlage entziehen. Die unvermeidliche bürokratische Erstarrung des Wirtschaftslebens würde dem wirtschaftlichen Fortschritt und der Ausschöpfung der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit die entscheidenden Triebkräfte rauben; denn die gewerbliche Wirtschaft ist durch das Gewinnstreben des fortschrittlichen, nach neuen wirtschaftlichen Möglichkeiten ausspähenden Unternehmers gekennzeichnet, während der Bauer in erster Linie für die Deckung eines herkömmlichen Bedarfs arbeitet[187]). Die leitenden Stellen müßten in der gewerblichen Wirtschaft somit auch den Gewinninteressen der Einzelwirtschaften sehr viel häufiger entgegentreten als in der landwirtschaftlichen Marktordnung, damit aber würde deren für den Erfolg einer Marktordnung entscheidend wichtige Mitwirkung in Frage gestellt[188]). Es darf hierbei auch nicht vergessen werden, daß die bäuerliche Marktordnung den ursprünglichen Zweck hatte, den Agrarprodukten erträgliche Preise zu sichern, wogegen unter den heutigen Umständen eine Marktregelung für die Industriewirtschaft und das Handwerk auf die Verhinderung einer volkswirtschaftlich nicht tragbaren Teuerungswelle gerichtet sein würde[189]). Außerdem wäre die Bemessung gewerblicher Festpreise nach den Produktionskosten weniger leicht als in der Landwirtschaft, weil die gewerblichen Produktionskosten von Betrieb zu Betrieb und von Fall zu Fall in viel größerem Maße unterschiedlich sind, als dies bei der Agrarproduktion infolge der größeren Gleichförmigkeit der Betriebsverfassung der Fall ist.

---

[187]) Der Bauer ist kein Unternehmer! (siehe „Staat und Wirtschaft", a. a. O., S. 47/48).

[188]) Siehe Wessels, Marktordnung, S. 75.

[189]) Vgl. Wessels, a. a. O.

Aus diesen Gründen ist von einer systematischen Markt- und Preisregelung für gewerbliche Produkte abgesehen worden, und der Aufgabenbereich der Gruppen der gewerblichen Wirtschaft beschränkt sich grundsätzlich auf preispolitischem Gebiet auf die Überwachung der Qualitätshaltung und der Preistreue der Mitglieder[190]). Durch Erziehung des Unternehmertums zu gemeinwirtschaftlichem Denken muß erreicht werden, daß bei Belassung eines freien Spielraums für die private Wirtschaftstätigkeit das Gewinnstreben der Einzelwirtschaften sich den höheren Zielen der staatlichen Wirtschaftspolitik unterordnet und die wirtschaftliche Leistungskapazität voll in den Dienst der öffentlichen Aufgaben gestellt wird. Im übrigen bietet die staatliche Preisüberwachung genügend Handhaben, um zu verhindern, daß etwa durch die allgemeine Preisgestaltung für gewerbliche Kosten- und Konsumgüter die Aufrechterhaltung des agraren Festpreissystems unmöglich gemacht würde. Bezüglich des allgemeinen Preisstandes breitet sich ja die öffentliche Einflußnahme ohnehin einheitlich über alle Gebiete aus, indem auch ohne gewerbliche Marktregelung im eigentlichen Sinne die Lohn- und Preispolitik auf allen Gebieten ein unteilbares Ganzes bildet.

Kapitel XV:

Öffentliche Preisregelung auf dem Gebiete des Währungswesens.

1. Steuerung des Geld- und Kapitalmarktes durch Diskontfestsetzung.

Wenn bei Preisfestsetzungen vorwiegend an Warenpreise gedacht wird, so darf nicht vergessen werden, daß sie auch gegenüber Produktionsfaktoren angewandt werden können. Von der Preisbindung des Produktionsfaktors Arbeit war schon bei der Besprechung der Preispolitik privatwirtschaftlicher Monopolverbände die Rede (Kap. XII, 2). Eine systematische Preisregelung für die Entlohnung der Arbeit kann für den Staat erst in letzter Linie in Betracht kommen, weil der Wert einer Arbeitsleistung — in beträchtlich stärkerem Maße als der anderer Preisobjekte — zu sehr individuell bestimmt ist, um schematisch in Preisklassen eingereiht werden zu können. Es würde vor allem an einem einheitlichen Kriterium fehlen, an Hand dessen wirtschaftliche Leistungen bestimmten Preisstufen zuzuteilen wären.

Im Unterschied hierzu spielt die öffentliche Zinsregelung durch das Zentralnoteninstitut für den Kapitalmarkt eine führende Rolle. Die planmäßige Steuerung der Kreditgewährung hat ihre Voraussetzung in der monopolistischen Entwicklung der Kreditorganisation, da die vorherrschenden Großbanken ähnlich wie Kartelle die Grund-

[190]) Siehe „Markt und Preis in der gewerblichen Wirtschaft", a. a. O., S. 141/42.

sätze der Kreditgewährung und Verzinsung einheitlich aufeinander abstimmen können. Da das Noteninstitut die Geldmenge in sinngemäßer Übereinstimmung mit der Gütermenge zu halten hat, besitzt es die Schlüsselstellung auf dem Gebiet der Vergebung von Krediten, sobald die Barreserven in der Volkswirtschaft erschöpft sind; denn auch die Buch- und Wechselkredite der Banken müssen früher oder später zum mindesten teilweise in Bargeld eingelöst werden, wozu dann allein die Notenbank durch ihre Fähigkeit zur zusätzlichen Bargeldschöpfung (im Wege des Ankaufs von Wechseln im Diskontgeschäft) imstande ist. Damit hat die Notenbank maßgeblichen Einfluß auf das Kreditvolumen, bei dessen Ausübung die Diskontfestsetzung eine wesentliche Rolle spielt. Allerdings handelt es sich hierbei nicht um die Festsetzung des Zinses für eigentliches Kapital, das für Anlagezwecke in Frage kommt, da die von der Reichsbank ausgegebenen Gelder in regelmäßigen Abständen wieder an ihren Ausgabeort zurückströmen müssen.

Der Rediskontsatz ist vielmehr der *Mindestpreis* für alle kurzfristigen Kredite, da jeder kurzfristige Kredit in Diskontkredit überführt werden kann. Die Diskonthöhe beeinflußt jedoch auch den Umfang des auf dem langfristigen Kapitalmarkt zur Verfügung stehenden Kapitals, weil die Banken bei niedrigerem Diskontsatz durch die Möglichkeit eines leichteren zeitweiligen Rückgriffs auf die Barmittel des Noteninstituts in weiterem Maße langfristige Kredite gewähren können[191]). Außerdem muß Flüssigkeit auf dem Geldmarkt immer in gewissem Umfange Gelder für eine langfristigere Verwendung freimachen und so den Kapitalmarkt entlasten. Eine bestimmte Abhängigkeit zwischen der Zinshöhe für kurzfristigen und für langfristigen Kredit besteht aber nicht, so daß trotz niedrigen Standes der Geldsätze, welche ja ohnehin viel stärkeren Schwankungen unterworfen sind[192]), der Kapitalzins unverändert hoch bleiben kann und umgekehrt.

Die wirtschaftspolitische Bedeutung der Diskontfestsetzung ergibt sich aus dem bereits an früherer Stelle (Kap. VII, 2) besprochenen Einfluß der Zinshöhe auf den Konjunkturablauf, wobei der Zins wesentlich als Kostenfaktor für den Umlaufskredit ins Gewicht fiel. Da mit ansteigender Konjunktur der Bedarf an Umlaufskrediten wächst, kann die Diskontpolitik auf den Umfang der Produktionstätigkeit, die Einkommensbildung und den Konsum Einfluß gewinnen. Sie ist daher in hohem Maße geeignet, durch *Zügelung* der *Aufschwungsbewegung* eine Milderung der Konjunkturschwankungen her-

---

[191]) Insbesondere erzwingt „die Konkurrenz sowohl der Kreditformen untereinander wie auch der Banken untereinander" eine Anpassung der Debetzinssätze an die Diskonthöhe (Gestrich, Neue Kreditpolitik, S. 50 f).

[192]) Cassel, Theoretische Sozialökonomie, S. 188, 189.

beizuführen[193]). Dieses Ziel entspricht der Aufgabe der Stabilisierung des Geldwertes, über die das Noteninstitut zu wachen hat.

Allerdings kann die Sicherheit des Geldwertes schon aus dem Grunde nicht durch die Diskontpolitik allein gewährleistet werden, weil die Höhe der Kreditgewährung — infolge der Entwicklung des Giralgeldes und des unbaren Zahlungsverkehrs — und die Kreditverteilung durch private Institute mit weitgehender Selbständigkeit bestimmt wird[194]). Neben der Preisregelung ist daher auch eine *direkte Mengenregulierung* durch das Zentralnoteninstitut geboten. So verstärkt in Deutschland, ähnlich wie in anderen Staaten, das Gesetz vom 27. Oktober 1933 die Kontrolle der privaten Geldschöpfung durch die Reichsbank, indem mittels der in diesem Gesetz geschaffenen Möglichkeit der Offenmarktpolitik die Inanspruchnahme des Geldmarktes durch die private Wirtschaft erschwert oder erleichtert werden kann[195]). Die Offenmarktpolitik ist deshalb besonders in der Hochkonjunktur geeignet, eine Einschränkung der Kreditentnahme zu erreichen, welche die im Wege der Diskontpolitik erfolgende Zinsverteuerung allein nicht mit genügender Sicherheit zu bewirken vermag[196]). Die Möglichkeit der Offenmarktpolitik hilft ferner dem Mangel ab, daß die Diskontpolitik keinen direkten Einfluß auf die Kursbildung der Wertpapiere, d. h. auf den eigentlichen Kapitalzins, hat[197]). Außerdem läßt sich gegebenenfalls im Wege von Effektenverkäufen die Abhängigkeit des Geldmarktzinses vom Notenbankdiskont gewährleisten, was dann Bedeutung erlangt, wenn die Kreditbanken infolge eines zeitweiligen Überschusses an Barmitteln vorübergehend von der Notenbank unabhängig sind[198]).

Überdies kann nach § 16 des Reichsgesetzes über das Kreditwesen vom 5. Dezember 1934 durch das Aufsichtsamt ein Hundertsatz von bis zu 10 % für die Barreserven gegenüber den Verpflichtungen festgesetzt werden[199]). Dadurch wird die Buchgeldschöpfung der Kreditbanken in eine stärkere Abhängigkeit zur Bargeldschöpfung und damit zur Geldmengen- und Geldwertregulierung durch das Noteninstitut gebracht, so daß auch die Diskontpolitik wieder in wirksamerer

---

[193]) Siehe auch Cassel, a. a. O., S. 467 f.

[194]) Es entspricht dies dem Grundproblem der Geldverfassung (vgl. Lutz, Grundproblem der Geldverfassung, S. 7), zwischen der Notwendigkeit der staatlichen Regelung der Bargeldschöpfung und Geldwertsicherung einerseits und dem Erfordernis einer elastischen privaten Kreditorganisation andererseits den angemessenen Ausgleich zu finden. — Über die Bedeutung des Giralgeldes siehe S. 2 f. a. a. O.

[195]) Vgl. Lutz, a. a. O., S. 82; siehe auch Gestrich, a. a. O., S. 60.

[196]) Gestrich, a. a. O., S. 62.

[197]) Vgl. Gestrich, a. a. O., S. 53 f., 57 f., 60.

[198]) Gestrich, a. a. O., S 59.

[199]) Vgl. Lutz, a. a. O., S. 83 ff.

Weise Geldmenge und Kreditvolumen zu beeinflussen vermögen wird. Zugleich kann durch elastische Handhabung der Bestimmung des Reservesatzes, in ähnlicher Weise wie durch die Offenmarktpolitik, das Angebot auf dem Geldmarkt in unmittelbarer Weise vermehrt oder eingeschränkt werden[200]).

2. Die Festsetzung des Außenwertes der Geldeinheit.

Von grundlegender Wichtigkeit für das Preisniveau ist die Bindung der Geldeinheit an die auf dem Gold fußende valutarische Grundlage, die mit Knapp[201]) auch als eine „Fixierung des Goldpreises in Währungseinheiten eines Landes" angesehen werden kann, indem das Versprechen der Annahme einer gewissen Goldmenge zu einem bestimmten Preise den Goldpreis im Verhältnis zu allen für Gold käuflichen Gütern festlegt[202]). Aus dem internationalen Wert des Goldes aber folgt die beabsichtigte Festlegung des Geldwertes im Verhältnis aller an Gold anknüpfenden Währungen, das ist also die Festsetzung des intervalutarischen Kaufpreises einer Geldeinheit. Die so erreichte Stabilisierung der Kaufkraft einer Währung auf dem Weltmarkt ist Voraussetzung für die Gleichmäßigkeit der Kaufkraft auf dem Binnenmarkt, da Preissteigerungen für Einfuhrprodukte auf den Binnenmarkt zurückwirken müssen.

Ebenso wie bei anderen Preisfestsetzungen kann aber der intervalutarische Kurs einer Geldeinheit zu niedrig oder, was wahrscheinlicher ist, zu hoch bestimmt sein. Es ergibt sich deshalb auch hier eine Ausbreitungstendenz, sobald der festgelegte Wechselkurs nicht mehr mit der Marktlage im Außenhandel, für die der Preisstand auf den Binnenmärkten von großer, aber nicht allein ausschlaggebender Bedeutung ist, in Einklang steht. Diese Ausbreitungstendenz tritt bei zu hoher Festsetzung des Goldpreises in einer Steigerung der Devisennachfrage in Erscheinung, welche zu Goldverlusten des Währungsinstituts führt, die schließlich eine Abwertung erzwingen, wenn nicht durch entsprechende Veränderung der Preise auf dem Binnenmarkt eine Entspannung des Devisenmarktes herbeigeführt wird. Solange die Voraussetzungen der liberalen Wirtschaftstheorie Gültigkeit besaßen, erfüllte der Goldwährungsmechanismus[203]) die Aufgabe, durch Anpassung des Geldumlaufs und damit des Preisniveaus an den Gold- und Devisenbestand der Reichsbank auch Nachfrage und Angebot auf dem Devisenmarkt auf der Grundlage der festgesetzten Goldparität aufeinander einzuspielen. Nachdem aber die zwischen-

[200]) Gestrich, a. a. O., S. 64.

[201]) Knapp, Staatliche Theorie des Geldes, S. 52.

[202]) Siehe Braun, Theorie der staatlichen Wirtschaftspolitik, S. 152.

[203]) Hier spielte wiederum die Diskontpolitik eine Rolle! (siehe Cassel, Theoretische Sozialökonomie, S. 468).

staatlichen Güter- und Kapitalbewegungen in der Weltwirtschaftskrise durch die staatlichen Beschränkungen des Wirtschaftsverkehrs ihre Elastizität verloren hatten und sich nicht mehr nach dem zwischen den einzelnen Volkswirtschaften bestehenden Preisgefälle richten konnten, war auf diesem Wege ein automatischer Ausgleich der Handelsbilanzen nicht mehr möglich. Um den bestehenden Devisenbedarf zu decken, ohne den durch ständige Goldverluste der Reichsbank gefährdeten Stand der deutschen Währung zu verändern, mußte nach der nationalsozialistischen Machtergreifung zur Ordnung des Devisenmarktes die schon 1931 eingeleitete Devisenbewirtschaftung weiter ausgebaut werden[204]).

Die Ordnung des Devisenmarktes erfolgt im Wege staatlicher Monopolisierung des Devisenhandels unter Ausschaltung des freien zwischenstaatlichen Zahlungsverkehrs, wie es ähnlich bei den Kriegsgesellschaften der Fall gewesen ist (s. Kap. XIII, 1, b, cc). Auf Grund des Ablieferungszwangs sämtlicher im Inlande vorhandenen Devisen[205]) an die Notenbank kann das Devisenangebot genau übersehen und die Nachfrage im Wege der Devisenzuteilung entsprechend beschränkt werden.

Auf diesem Wege ist nicht nur die Sicherung der deutschen Währung als Grundlage für den Außenhandel erreicht worden, sondern es wurde damit auch die Voraussetzung für die Politik der Preisstabilität auf dem Binnenmarkt geschaffen, da eine Devalvation in Deutschland wegen der durch die Inflationserfahrungen ängstlich gewordenen Bevölkerung zum Beginn einer inflationistischen Entwicklung hätte werden können[206]). Die Vielzahl der zu einem umfassenden System angewachsenen Bestimmungen des Devisennotrechts[207]) aber hat erneut bewiesen, wie schwer es ist, einen Preisstand entgegen der natürlichen Marktentwicklung vor Umgehungen zu schützen.

Die Devisenbewirtschaftung kann sich auch nicht auf die Erfassung und Verteilung der vorhandenen Devisen beschränken, sondern sie zwingt dazu, durch Exportförderung den Umfang des Devisenanfalls zu beeinflussen. Es muß vor allem durch öffentliche Produk-

---

[204]) Näheres siehe Müller, Devisenbewirtschaftung, S. 58 f.

[205]) Müller, a. a. O., S. 130 ff.

[206]) Der Weg der Devalvation zur Besserung der Außenhandels- und Devisenlage, der von fast allen ausländischen Staaten beschritten worden ist, war daher für Deutschland nicht gangbar. Im übrigen hat dieser Weg der Neufestsetzung der Parität bzw. ihrer zeitweiligen Aufhebung nur so geringe Erfolge gehabt, daß trotzdem die Mehrzahl der Staaten zur Vollbewirtschaftung des Zahlungsverkehrs (neben Deutschland die Balkanländer, die baltischen Staaten, ein Teil der südamerikanischen u. a.) oder zur Teilbewirtschaftung schreiten mußten (Reichsstelle für den Außenhandel, Devisenpraxis im Ausfuhrgeschäft, S. 78).

[207]) Vgl. Müller, a. a. O., S. 58—96.

tionsregelung dafür Sorge getragen werden, daß nicht infolge der ungünstigen Exportpreise unter kurzsichtiger Voranstellung des privatwirtschaftlichen Rentabilitätsgesichtspunktes die Produktion für den Inlandsmarkt auf Kosten der volkswirtschaftlich lebensnotwendigen Ausfuhr zu sehr ausgedehnt wird. Es kann hierfür eine unmittelbare quotenmäßige oder qualitative Beschränkung der Produktion zweckmäßig sein derart, daß ein Teil der Produktion ausschließlich dem Auslandsabsatz zugeführt werden darf. Auf der anderen Seite ist es Aufgabe der staatlichen Produktionsüberwachung, darauf zu achten, daß die nur beschränkt zugeteilten Devisen den inländischen Produktionszweigen zugute kommen, welche für den staats- und privatwirtschaftlich unentbehrlichsten Bedarf arbeiten. Dies ist besonders notwendig, wenn infolge gebundener Preisbildung keine Gewähr dafür geboten ist, daß durch die Preisgestaltung die verfügbaren Rohstoffe schon aus privatwirtschaftlichen Rentabilitätsrücksichten ohne weiteres den dringlichsten Produktionszielen zugeführt werden.

So ist auch die „Preisfestsetzung" auf dem Gebiet des Geldwesens selbst wieder ein Beispiel für Ausbreitungstendenz, indem die notwendige gleichzeitige Marktregelung sich nicht auf den hier unmittelbar betroffenen Devisenmarkt beschränken kann, sondern schließlich alle wichtigen Gebiete von Produktion und Verbrauch in Mitleidenschaft ziehen muß.

Kapitel XVI:

Die Allgemeingültigkeit der empirisch begründeten Erkenntnisse der Preisbindungstheorie und die Grenzen ihrer praktischen Anwendbarkeit.

Wenn auch nur Einzelaktionen auf dem Gebiet der Preisbindung zur Betrachtung herausgegriffen werden konnten, ohne daß dadurch bis ins einzelne festgelegte Regeln der Ausbreitung zu erarbeiten gewesen wären, so wurde doch die *Allgemeingültigkeit* der unlöslichen Beziehungen der Preise zu allen Wirtschaftsgrößen an Hand der historischen Vorgänge belegt. Es entspricht der ständigen Neuheit des geschichtlichen Lebens, in dem nie ganz das gleiche wiederkehrt, daß die Auswirkungen einer Preisregelung nicht nur bei jedem Preisobjekt verschieden, sondern auch in jedem neuen Fall wieder andere sein müssen, so daß sich selbst auf Grund wissenschaftlich verarbeiteter Erfahrungen niemals mit absoluter Sicherheit und Genauigkeit der Erfolg oder Mißerfolg einer bestimmten Preisbindung vorhersehen läßt. Die *Eigenart* einer jeden gesamtwirtschaftlichen Situation ist zu ausgeprägt, und vor allem ist ihr Einfluß auf die so wichtigen psychologischen *Imponderabilien* auch bei näherer Kenntnis der jeweiligen

Umstände zu unübersehbar, als daß es genau zu entscheiden wäre, inwieweit ein Fall einem anderen früher liegenden gleichgeachtet werden kann.

In den vorliegenden Erörterungen über wirtschaftspolitische Preisbindungen haben aus naheliegenden Gründen Vorgänge aus dem Deutschen Reich den Gegenstand der Untersuchung gebildet. Das geschah einmal deshalb, weil diese Vorgänge uns Deutschen selbst, unterstützt durch die sehr umfangreiche Literatur auf diesem Gebiet, aus zum Teil eigener Anschauung noch bewußt sind, es entspricht zum anderen dem Ziele dieser Arbeit, durch eine zeitlich und sachlich konzentrierte zusammenstellende Übersicht die umfassende Bedeutsamkeit jedweder öffentlichen Preisregelung für den gesamten Wirtschaftsablauf darzutun. Es wurde auf diese Weise von selbst klar, daß die heutige öffentliche Preisregelung in Deutschland nicht nur einen grundlegenden Wandel in der Führung des allgemeinen Wirtschaftsgeschehens und der Wirtschaftsgebarung des einzelnen Erwerbswirtschafters bedeutet, sondern daß sie zugleich einem von langer Hand vorbereiteten *Entwicklungsumbruch* entspricht. Das aber bedeutet wiederum, daß es sich hier nicht um eine neue wirtschaftspolitische Patentlösung handeln kann, die von sich aus ohne weiteres besser wäre als frühere Wirtschaftsverfassungen — die ja u. a. auch Preisregelungen gekannt haben —, sondern um eine Entwicklung, die nur innerhalb eines *über das eigentlich Wirtschaftliche hinausgehenden* geschichtlichen Rahmens — welcher die Sozialverfassung, das Prinzip der Gemeinschaftsordnung und das Gemeinschaftsdenken umfaßt — ihre volle Würdigung erfahren kann.

Literaturverzeichnis.

Abkürzungen:

Arch. f. Soz. = Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik, Tübingen.
H. d. St. = Handwörterbuch der Staatswissenschaften, Jena.
W. d. G. = Die Wirtschaftstheorie der Gegenwart, Wien.

Zeitungen und Zeitschriften:

Berliner Tageblatt.
Deutsche Allgemeine Zeitung, Ausg. Groß-Berlin.
Die Kartell-Rundschau, 34. Jg. 1936, H. 8.
Die nationale Wirtschaft, Jg. 1934.
Frankfurter Zeitung, Reichsausg.
Jahrbuch für nationalsozialistische Wirtschaft, 1935; Herausgeber: Dr. O. Mönckmeier.

Aufsätze und Abhandlungen:

Andress, H.: Kaufkrafttheorie und konjunkturelle Entwicklungstendenzen in der Preis- und Einkommensbildung, Berlin 1935.
Arndt, P.: Lohngesetz und Lohntarif, Frankfurt a. M. 1926.
Beckmann, F.: Die Organisation der agraren Produktion im Kriege, in: Zeitschrift für Sozialwissenschaften 1916.
Böhm, F.: Wettbewerb und Monopolkampf, Berlin 1933.
Böhm-Bawerk, E. v.: Kapital und Kapitalzins, 2. Abteilung, Positive Theorie des Kapitals, 4. Aufl., Jena 1921.
Braeuer, W.: Kartelle und Konjunktur, Berlin 1934.
Brandt, F.: Kartelle und Konjunktur, Bleicherode 1938.
Braun, M. St.: Theorie der staatlichen Wirtschaftspolitik, Leipzig-Wien 1929.
Bücher, K.: Die diokletianische Taxordnung vom Jahre 301, Tübingen 1922.
Cassel, G.: Neuere monopolistische Tendenzen in Industrie und Handel, Memorandum für die Weltwirtschaftskonferenz in Genf 1927.
— Lehrbuch der theoretischen Sozialökonomie, 5. Aufl., Erlangen-Leipzig 1932.
Cournot, A.: Recherches sur les principes mathémathiques de la théorie des richesses (1838), Deutsche Ausgabe, Jena 1924.
Dickert, D.: Die Preisüberwachung, ihre Mittel und Ziele im Rahmen der deutschen Wirtschaftspolitik, Diss. Berlin 1937.
Diehl: K.: Kornzoll und Sozialreform, Jena 1901.
Dietze, C. v.: Preispolitik in der Weltagrarkrise, Berlin 1936.
— Volkswirtschaftspolitik, Mannheim-Berlin-Leipzig 1936.

Dietzel: Kornzoll und Sozialreform, Berlin 1901.
Engelsing-Glissmann: Preisbildung und Preisüberwachung, Berlin 1939.
Engländer, O.: Die Bestimmungsgründe des Preises, Reichenberg 1921.
— Theorie der Volkswirtschaft, T. I. (Preisbildung und Preisaufbau), Wien 1929.
— Preise und Konjunktur (Beiträge zur Krisen- und Preistheorie), Brünn-Prag-Leipzig-Wien 1931.
Falck, C.: Preisüberwachung nach Abbau der Zwangsbewirtschaftung, Berlin 1920.
— Wirtschaftspolizei und Preisprüfungsstellen, Berlin 1920.
Falkenhausen, Frhr. v.: Verwaltungserfahrungen aus der deutschen Kriegsernährungswirtschaft, in: Vorträge und Verhandlungen über die Weltagrarkrise, Leipzig 1934.
Flechtheim, J.: Kartelle als Produktionsförderer, in: Schriften der Kartellstelle des Reichsverbandes der deutschen Industrie, 1928, Nr. 4, Berlin 1928.
Frank, H.: Nationalsozialistisches Handbuch für Recht und Gesetzgebung, München 1935.
Gestrich, H.: Neue Kreditpolitik, Stuttgart-Berlin 1936.
Goerdeler: Preisbestimmung durch Gesetz, in: Zeitschrift der Akademie für Deutsches Recht, München 1936.
Götzke, W.: Das rheinisch-westfälische Kohlensyndikat und seine wirtschaftliche Bedeutung, Essen 1905.
Grote-Mismahl, U.: Indexwährung als Grundlage einer wirksamen Konjunkturpolitik, Berlin 1935.
Harms, B.: Strukturwandlungen der deutschen Volkswirtschaft, Berlin 1928.
Hayek, F. A.: Preise und Produktion (Beiträge zur Konjunkturforschung 3), Wien 1931.
Hesse, A.: Preisbildung und Preispolitik im Kriege, Berlin 1917.
— Freie Wirtschaft und Zwangswirtschaft im Kriege, Berlin 1918.
— Volkswirtschaftslehre, Jena 1936.
Hirsch, J.: Die Preisgebilde des Kriegswirtschaftsrechts, Berlin 1917.
— Wandlungen im Aufbau der deutschen Industrie, in: Strukturwandlungen der deutschen Volkswirtschaft, Bd. 1, Berlin 1928.
Horlacher, M.: Kriegswirtschaft und Lebensmittelteuerung im In- und Ausland, Stuttgart 1917.
Hübler, P.: Die Devisenbewirtschaftung in der Weltkrisis, München 1934.
Hüssener, A.: Die Senkung der gebundenen Preise, Berlin 1932.
Kelter, E.: Geschichte der obrigkeitlichen Preisregelung, Bd. 1: Die obrigkeitliche Preisregelung in der Zeit der mittelalterlichen Stadtwirtschaft, Jena 1935.
Keynes, J. M.: The General Theory of Employment, Interest and Money, London 1936.
Knapp, G. Fr.: Staatliche Theorie des Geldes, 2. Aufl., München 1918.
Le Coutre, W.: Die Grundgedanken der deutschen Preispolitik im Weltkriege 1914/18, Berlin 1918.
Lederer, E.: Monopole und Konjunktur, in: Vierteljahreshefte zur Konjunkturforschung, 2. Jg. 1927, Erg.-H. 2.
— Technischer Fortschritt und Arbeitslosigkeit, Tübingen 1931.
— Wirkungen des Lohnabbaus, Tübingen 1931.

Lettner, S.: Die Arbeitspreisbildung bei Konkurrenz und Monopolen unter Rücksichtnahme auf das Substitutionsprinzip und die Bewegungen des Marktes, Berlin-Wien 1933.

Liefmann, R.: Die Theorie des Monopolpreises, in: W. d. G. Bd. II, Wien 1932.

Lutz, F.: Das Grundproblem der Geldverfassung, Stuttgart-Berlin 1936.

Mackenroth, G.: Theoretische Grundlagen der Preisbildungsforschung, Berlin 1933.

Mann, F. K.: Die Staatswirtschaft unserer Zeit, Jena 1930.

Mannstaedt, H.: Ursachen und Ziele des Zusammenschlusses im Gewerbe unter besonderer Berücksichtigung der Kartelle und Trusts, Bonn-Jena 1916.

— Preisbildung und Preispolitik im Frieden und im Kriege, Jena 1916.

— Hochkonjunktur und Krieg, Jena 1917.

— Die monopolistischen Bestrebungen und ihre Bedeutung für das deutsche Wirtschaftsleben vor und nach dem Kriege, in: Rostocker Universitätsreden, Heft 5, Rostock 1928.

— Lohn- und Preissenkungspolitik im Lichte der Wirtschaftswissenschaften, Jena 1931.

Marschak, J.: Die Lohndiskussion, Tübingen 1930.

— Elastizität der Nachfrage, Tübingen 1931.

Marshall, A.: Handbuch der Volkswirtschaftslehre, Bd. I, Berlin-Stuttgart 1905.

Mayer, H.: Der Monopolpreis, in: H. d. St. Bd. VI, 4. Aufl., Jena 1925.

— Der Erkenntniswert der funktionellen Preistheorie, in: W. d. G. Bd. II, Wien 1932.

Mehrens, B.: Die Marktordnung des Reichsnährstandes, Berlin 1938.

Merck, W.: Fleisch-, Milch- und Fettversorgung im Kriege, in: Süddeutsche Monatshefte 1917, S. 515 ff.

Mises, L. v.: Theorie der Preistaxen, in: H. d. St. Bd. VI, 4. Aufl., Jena 1925.

Müllensiefen, H.: Kartelle als Produktionsförderer, Berlin 1926.

— Von der Kartellpolitik zur Marktordnung und Preisüberwachung, Berlin 1935.

Müllensiefen-Dörinkel: Das neue Kartell-, Zwangskartell- und Preisüberwachungsrecht, Berlin 1934.

Müller, C. H.: Grundriß der Devisenbewirtschaftung, Berlin-Wien 1938.

Muss, K.: Kartelle und Konjunkturforschung, Jena 1933.

Philippovich, E. v.: Grundriß der politischen Ökonomie, Bd. I (Allgemeine Volkswirtschaftslehre), Tübingen 1921.

Pohlmann-Hohenaspe, A.: Der Staat und die Syndikate, Leipzig 1912.

Reichsstelle für den Außenhandel (Bearbeiter W. Wacker): Devisenpraxis im Ausfuhrgeschäft, Berlin 1934.

Reischle, H.: Die deutsche Ernährungswirtschaft, Berlin 1935.

Reischle-Saure: Aufgaben und Aufbau des Reichsnährstandes, Berlin 1934.

Rohrscheid, K. v.: Geschichte der Preistaxen, in: H. d. St. Bd. VI, 4. Aufl., Jena 1925.

Röpke, W.: Finanzwissenschaft, Berlin-Wien 1929.

Schiele, G. W.: Wirkungen der Höchstpreise, Jena 1916.

Schmalenbach, E.: Grundlagen der Selbstkostenrechnung und der Preispolitik, Leipzig 1930.

Schmoller, G.: Grundriß der allgemeinen Volkswirtschaftslehre, Bd. II, 2. Aufl., München 1919.

Schumpeter, J.: Angebot, in: H. d. St., Bd. I., 4. Aufl., Jena 1922.

Smith, A.: Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations (1786), Deutsche Ausgabe, Jena 1908.

Stackelberg, H. Frhr. v.: Marktform und Gleichgewicht, Wien-Berlin 1934.

Stadthagen-Briefs: Die Preisprüfungsstellen, Berlin 1917.

Stern, W. L.: Der Höchstpreis, München 1923.
— Der Preisschutz der Markenartikelindustrie, Mannheim-Berlin-Leipzig 1933.

Terhalle, F.: Freie oder gebundene Preisbildung, Jena 1920.

Thiele, W.: Übermäßiger Gewinn, Schleichhandel und Höchstpreis, Berlin 1919.
— Marktpreis und Übergewinn, Berlin 1922.
— Wiederbeschaffungspreis und Preiswucher, Berlin 1923.

Thiess, K.: Höchstpreispolitik, in: Beiträge zur Kriegswirtschaft, Heft 1, Berlin 1916.

Vleugels, W.: Theorie der gebundenen Preisbildung, in: W. d. G. Bd. II, Wien 1932.

Wagemann, E.: Konjunkturlehre, Berlin 1928.
— Zwischenbilanz der Krisenpolitik, Berlin 1935.

Wagenführ, H.: Konjunktur und Kartelle, Berlin 1932.

Walras, L.: Mathematische Theorie der Preisbestimmung der Wirtschaftsgüter, Stuttgart 1881.

Weber, A.: Volkswirtschaftslehre, 4. Aufl., München-Leipzig 1932.

Weber, F. S.: Kompendium der allgemeinen Nationalökonomie, 2. Aufl., Berlin 1935.

Weiß, F. X.: Monopol, in: H. d. St. Bd. VI, 4. Aufl., Jena 1925.

Wessels, T.: Probleme der landwirtschaftlichen Marktordnung, in: Schmollers Jahrbuch 1937, Heft 5.

Wiedenfeld, K.: Staatliche Preisfestsetzung, Bonn 1918.

Woerner, K.: Preisniveau und Verbilligungsaktionen in Deutschland während der Jahre 1924—1925, Diss. Tübingen 1927.

Wolfers, A.: Das Kartellproblem im Lichte der deutschen Kartelliteratur, München-Leipzig 1931.

Wygodzinski, W.: Produktionszwang und Produktionsförderung in der Landwirtschaft, Berlin 1917.

Zwiedineck-Südenhorst, O. v.: Über den Subjektivismus in der Preislehre, in: Arch. f. Soz. Bd. 38, Tübingen 1914.

Lebenslauf.

Am 30. Juni 1914 wurde ich als Sohn des damaligen Stadtrats Albert Paul und seiner Ehefrau Mathilde, geb. Morsbach, in Magdeburg geboren. Ich besuchte 9 Jahre das König-Wilhelms-Gymnasium in Magdeburg, wo ich am 1. März 1932 die Reifeprüfung mit „Auszeichnung" bestand. Ich studierte zunächst 7 Semester Rechtswissenschaft an den Universitäten Genf, Göttingen und München und bestand am 6. Dezember 1935 vor dem Justizprüfungsamt in Celle die erste juristische Staatsprüfung mit „lobenswert". Ich studierte darauf weitere 2 Semester Staatswissenschaften an der Universität Berlin. Am 28. Oktober 1936 bestand ich an der rechts- und staatswissenschaftlichen Fakultät der Friedrich-Wilhelms-Universität zu Berlin die Promotionsprüfung zum Dr. rer. pol. „cum laude". Herrn Professor von Dietze, von dem die Anregung zu der vorliegenden Arbeit stammt, möchte ich an dieser Stelle noch meinen besonderen Dank für seinen liebenswürdigen Rat und seine bereitwillige Unterstützung bei der Anfertigung dieser Arbeit aussprechen. In gleicher Weise danke ich Herrn Professor Jessen für die entgegenkommende Übernahme des Korreferates.